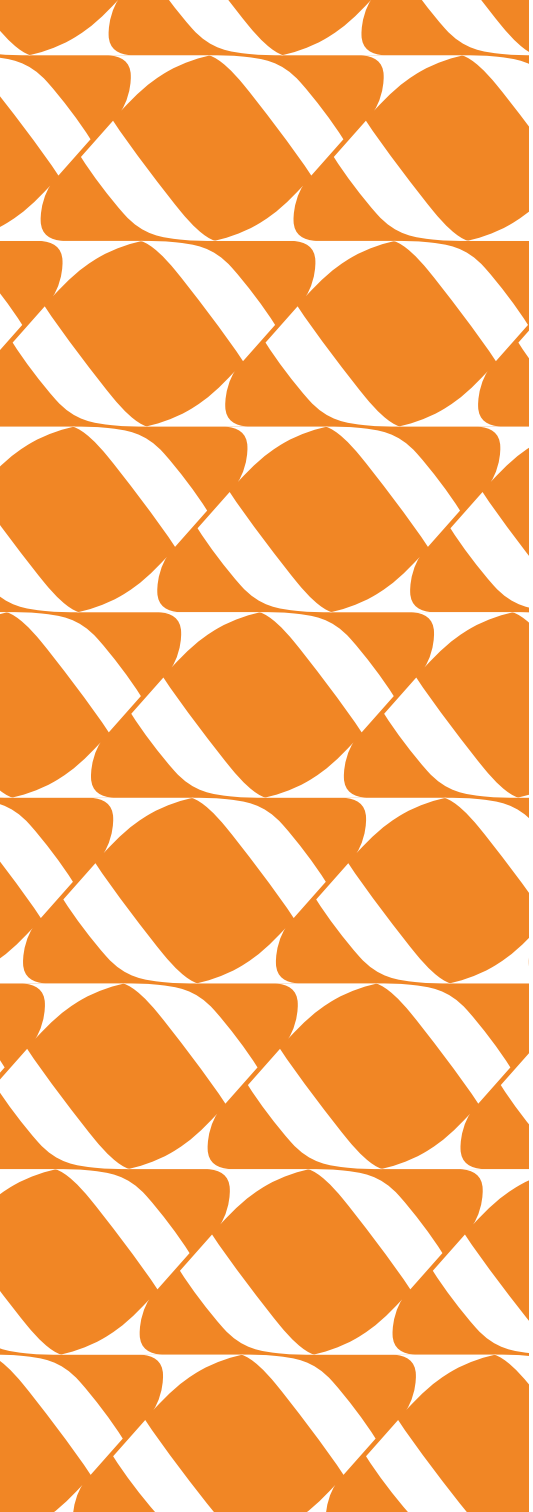




RAPPORT D'ACTIVITÉ 2020

TK TIKEHAU
CAPITAL



SOMMAIRE

Profil.....	p. 4
Vision.....	p. 6
Modèle d’Affaires	p. 8
Faits Marquants	p. 10
Retour sur 2020 & Perspectives	p. 12
International	p. 16
Développement Durable.....	p. 20
Capital Humain	p. 24
Dette Privée	p. 26
Actifs Réels	p. 30
<i>Private Equity</i>	p. 34
<i>Capital Markets Strategies</i>	p. 38
Mécénat & Partenariats.....	p. 42
Contacts	p. 43

PROFIL

Acteur majeur de la gestion d'actifs alternatifs, Tikehau Capital développe et cultive depuis plus de quinze ans une vision pionnière de son métier. Nous apportons à nos clients des solutions pérennes de financement avec une approche d'investisseur responsable.

Alliant recherche de rentabilité et soutien aux entreprises, notre stratégie d'investissement contribue chaque jour à mettre en relation l'épargne mondiale avec les besoins de financement des acteurs de l'économie réelle.

Présentes en Europe, en Amérique du Nord et en Asie, nos équipes d'experts œuvrent au plus près des intérêts de nos clients sur quatre lignes de métiers : dette privée, actifs réels, *private equity* et *capital markets strategies*. Dans chacun de ces domaines, nous nous attachons à adopter une approche singulière, fruit d'un mode de pensée atypique et d'une vision alternative. Une indépendance d'esprit et d'analyse qui nous permet de proposer **une gestion de conviction, renforcée par un alignement d'intérêts fort entre actionnaires, *management* et clients.**

Notre modèle de développement rentable et durable repose sur des fonds propres solides, des investissements sélectifs, des stratégies performantes et en forte croissance. Cette approche, conjuguée à notre ADN entrepreneurial ainsi qu'à la confiance et à l'intérêt mutuel que se portent actionnaires, *management* et clients, contribue à faire de Tikehau Capital un acteur unique dans l'industrie de la gestion d'actifs.

Au 31 décembre 2020

28,5 Mds€

actifs sous gestion

2,8 Mds€

fonds propres

594

associés et collaborateurs

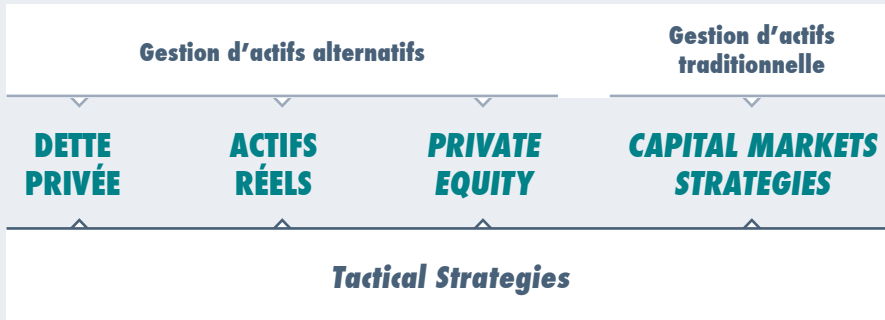
12 bureaux

Amsterdam, Bruxelles, Francfort, Londres, Luxembourg, Madrid, Milan, Paris, New York, Singapour, Séoul, Tokyo

4

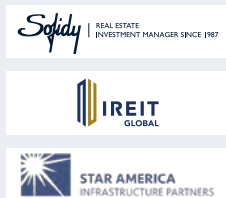
lignes de métiers en gestion d'actifs

soutenues par
1 activité stratégique transverse



6

filiales



+ 240

entreprises financées
par nos stratégies de long terme

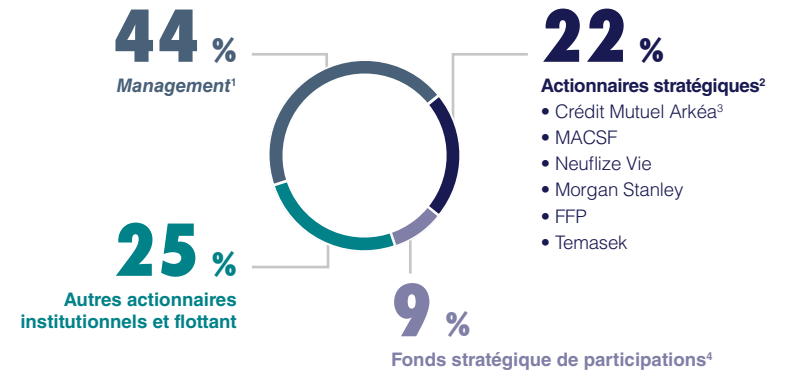
#1

du secteur banque, assurance,
gestion d'actifs dans le domaine
de la gouvernance



TKO
LISTED
EURONEXT

ACTIONNARIAT



¹ Y compris Fakarava Capital (6,8 %) et Tikehau Capital Advisors (37,0 %) qui détient 100 % de Tikehau Capital General Partner, gérant de Tikehau Capital SCA (société cotée).

² Actionnaires liés par un pacte d'actionnaires représentant un total de 58,8 % du capital : management (44,3 %), MACSF (9,0 %), Crédit Mutuel Arkéa (3,8 %) et Neuflize Vie (1,7 %).

³ Actionnaires de Tikehau Capital Advisors et/ou faisant partie du pacte d'actionnaires avec le management.

⁴ Le 15 mars 2021, Crédit Mutuel Arkéa a cédé l'intégralité de sa participation dans Tikehau Capital Advisors à une holding contrôlée par les fondateurs et le management de Tikehau Capital aux côtés d'un partenaire stratégique, Financière Agache.

⁵ Les actionnaires de FSP sont CNP Assurances, Sogecap, Groupama, Natixis Assurance, Suravenir, BNP Paribas Cardif, et Crédit Agricole Assurances.

VISION



Antoine Flamarion et Mathieu Chabran,

cofondateurs, Tikehau Capital

Quels ont été les enseignements de la crise survenue l'an dernier ?

Mathieu Chabran : La crise sanitaire et économique a dévoilé la fragilité du système économique mondial et les carences du modèle social et de santé de certains pays. Plus positivement, cet épisode a aussi révélé la capacité de mobilisation des banques centrales et des États dans la mise en place de plans de soutien indispensables à la survie des entreprises et des économies en Europe. Au-delà de tout cela, la pandémie a été le catalyseur de la transformation digitale, mais surtout écologique de l'économie. Cette crise a déclenché une prise de conscience à grande échelle d'un impératif d'action face à l'urgence climatique, notamment en matière de financement de la transition énergétique. La prise en compte des critères ESG tend ainsi désormais à se généraliser.

Antoine Flamarion : Cette mobilisation pour soutenir « quoi qu'il en coûte » les économies s'est toutefois traduite par d'importantes distorsions. Les tombereaux de liquidités alloués pour alimenter la relance

ont entretenu une inflation dans la sphère financière. Celle-ci s'est caractérisée par une explosion des valorisations dans l'immobilier, les marchés d'actions, le *private equity* ou les cryptomonnaies qui témoigne d'une désynchronisation des prix avec la réalité et d'un risque de bulles. Parallèlement, la très faible probabilité de remontée des taux va conduire les investisseurs privés à se tourner vers d'autres solutions que les produits de marché pour obtenir du rendement. La crise va donc accélérer le mouvement de diversification des classes d'actifs des portefeuilles que nous constatons déjà depuis quelques années.

De quoi cet épisode a-t-il été révélateur pour Tikehau Capital ?

M.C. : Nous avons toujours attaché une importance particulière à l'esprit d'équipe mais aussi d'entrepreneuriat qui forge la singularité de Tikehau Capital. C'est pour cette raison que nous avons porté une attention particulière à la sécurité et au bien-être de chacun, ce qui a participé à la bonne marche

du Groupe et au maintien de notre culture d'entreprise. Ces valeurs se traduisent tant par une liberté d'initiative que par une grande capacité d'adaptation et de cohésion. Ce sont ces qualités qui ont été mises à l'honneur lors de la crise sanitaire. Certes, les mesures de restriction nous ont imposé une organisation distancielle inédite pour assurer la continuité de nos activités. Mais cela n'a causé en fin de compte que peu de perturbations.

A.F. : L'efficience de notre modèle dans ce contexte inédit s'est appuyée sur la proximité que nous entretenons avec nos partenaires, nos clients et nos investisseurs. L'alignement d'intérêts entre notre *management*, nos clients et nos actionnaires en est la première expression. En effet, nous restons convaincus que pour bien gérer l'argent des autres, il faut y associer le sien, raison pour laquelle Tikehau Capital investit dans chacun de ses fonds et stratégies. Il nous semble que c'est un facteur essentiel de notre résilience.

Qu'en a-t-il été sur le plan opérationnel ?

A.F. : L'année 2020 a confirmé la pertinence du modèle de développement de Tikehau Capital dans la gestion d'actifs alternatifs. Il a en effet permis au Groupe de démontrer sa capacité à faire croître ses activités à un rythme continu et soutenu, tout en améliorant significativement sa profitabilité. Ceci en restant néanmoins prudent et discipliné dans le déploiement de ses fonds et l'engagement de son bilan, au vu du contexte de pandémie et de forte volatilité des marchés.

M.C. : Forts de ce modèle, nous avons pu continuer à innover en développant des stratégies d'investissement en lien avec les besoins de nos clients et adaptées au contexte de changement de paradigme vers une croissance choisie et durable. Comme en atteste la levée de plus d'un milliard d'euros de notre fonds T2 *Energy Transition* dédié à la transition énergétique, une plateforme unique au monde sur ce thème.

Selon vous, quel rôle doit aujourd'hui jouer la gestion d'actifs ?

M.C. : L'industrie de la gestion d'actifs a pour mission de capter et de réinjecter l'épargne mondiale – qui représente plus de 80 000 milliards de dollars dans le financement de l'économie réelle et des entreprises, un enjeu clé dans l'environnement post Covid-19. En particulier auprès des entreprises de taille intermédiaire, qui constituent un socle économique et social structurant pour la majorité des pays. Le rôle de notre industrie sera aussi crucial dans le financement de la transition énergétique, notamment pour renforcer les fonds propres des entreprises qui proposent des réponses immédiates à l'urgence climatique.

A.F. : Nous avons à cœur de faciliter les transitions, qu'elles soient digitales, environnementales ou d'autre nature, au travers de la diversité de solutions de financement que nous proposons aux ETI et PME européennes, sans nous affranchir des rendements justement attendus par nos investisseurs.

NOTRE FEUILLE DE ROUTE

MAINTENIR UNE CROISSANCE ORGANIQUE DYNAMIQUE, RENTABLE ET DURABLE

Poursuivre le développement de nos classes d'actifs.

Innover pour élargir notre gamme de produits, notre base de clients-investisseurs et nos modes de commercialisation.

Renforcer notre empreinte internationale.

Investir de manière sélective et durable au service de la performance à long terme.

Optimiser les revenus et la profitabilité de notre activité de gestion d'actifs.

DÉPLOYER LE CAPITAL DU GROUPE POUR CRÉER DE LA VALEUR POUR NOS PARTIES PRENANTES

Accroître les investissements dans nos fonds et stratégies.

Poursuivre la rotation de notre portefeuille d'investissements.

Procéder à des acquisitions sélectives.

MODÈLE D'AFFAIRES

**TIKEHAU CAPITAL
ORIENTE L'ÉPARGNE
MONDIALE VERS
LE FINANCEMENT
DE L'ÉCONOMIE
RÉELLE ET SOUTIENT
LA VITALITÉ
DES ENTREPRISES**

DES RESSOURCES SOLIDES

PLATEFORME MULTILOCALE

12

pays

Une **base mondiale**
de clients-investisseurs et d'épargnants

Un **sourcing mondial**
d'opportunités d'investissement

28,5 Mds€

Actifs sous gestion

EXPERTISE & DIVERSITÉ

15

ans d'expérience en moyenne

26

nationalités

41 %

de femmes dans l'entreprise

STRUCTURE FINANCIÈRE ROBUSTE

2,8 Mds€

Fonds propres

2,4 Mds€

Portefeuille d'investissement

845 M€

Trésorerie disponible*

* La trésorerie brute se compose de la somme des postes de trésorerie, d'équivalents de trésorerie (constitués principalement de valeurs mobilières de placement) et d'actifs financiers de gestion de trésorerie pour 747,3 M€ et du dépôt de garantie et des appels de marge relatifs au portefeuille d'instruments dérivés pour un montant de 115,1 M€, diminué de la juste valeur du portefeuille d'instruments dérivés pour 17,4 M€ (soit 97,7 M€).

ET UN ADN ENTREPRENEURIAL

ALIGNEMENT D'INTÉRÊTS ENTRE ACTIONNAIRES, CLIENTS-INVESTISSEURS ET MANAGEMENT

Des actionnaires institutionnels
de premier plan engagés
sur le long terme

44%
du capital contrôlé
par le *management*
et les collaborateurs

66%
de notre portefeuille
investi dans nos stratégies
aux côtés de nos clients

ENGAGÉS SUR LE LONG TERME VIA NOS MÉTIERS

96%
des encours des fonds fermés
engagés sur une durée
> à 3 ans

**DETTE
PRIVÉE**

**PRIVATE
EQUITY**

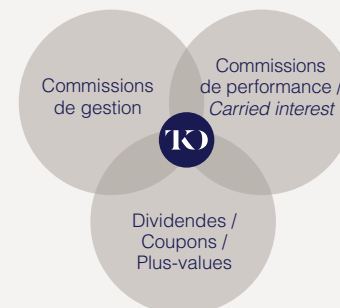
**ACTIFS
RÉELS**

**CAPITAL
MARKETS
STRATEGIES**

TACTICAL STRATEGIES

POUR UNE CRÉATION DE VALEUR DURABLE

3 LEVIERS DE CRÉATION DE VALEUR FINANCIÈRE



GESTION DE CONVICTION

+240 entreprises accompagnées

ESG by Design dans nos lignes de métiers

Une **plateforme dédiée à l'impact**
à travers 4 thèmes combinés pour accélérer
la relance post-Covid :

Climat
> 1 Md€

Santé
> 1 Md€

Innovation

Inclusion sociale

DES OBJECTIFS À HORIZON 2022

Atteindre +35 Mds€ d'actifs sous gestion	Générer +100 M€ de Fee-Related Earnings* (FRE)
---	--

* Fee-Related Earnings (FRE) : correspond au résultat opérationnel de l'activité de gestion d'actifs hors commissions de performance et d'intéressement à la surperformance (« carried interest »).

FAITS MARQUANTS

Confirmation de la notation *investment grade*

(BBB-, perspective stable)
par l'agence de notation
financière Fitch Ratings.

JANVIER 2020



Closing final de Tikehau *Real Estate Opportunity 2018*

(TREO 2018), le fonds immobilier
européen du Groupe à stratégie
value-added. Une levée de fonds
de 560 millions d'euros
supplémentaires portant les actifs
sous gestion du fonds
à 755 millions d'euros.

FÉVRIER 2020



Lancement du premier fonds européen d'investissement à long terme (ELTIF) du Groupe,

en partenariat avec Banca March
en Espagne. Une nouvelle offre
qui permet à la clientèle
de particuliers de la banque
d'accéder aux actifs privés
dans la transition énergétique.



Tikehau Capital accroît sa participation dans IREIT Global, la foncière singapourienne

focalisée sur le marché
immobilier européen.
Avec 25 millions d'euros investis,
Tikehau Capital détient
désormais 29,20 %
de sa filiale.

AVRIL 2020

**Tikehau Capital
classé n°2 sur 246
gestionnaires et dépositaires
d'actifs mondiaux
par Sustainalytics**

dans le cadre d'une notation
extrafinancière.

MAI 2020



**Acquisition de Star America
Infrastructure Partners,**
une société de gestion
indépendante américaine
active dans le secteur
du développement
et de la gestion de projets
d'infrastructures de taille moyenne
en Amérique du Nord.

JUILLET 2020

**Tikehau Capital classé
pour la première fois parmi
les meilleurs acteurs
de son secteur en Europe
par Vigeo Eiris,**

avec une note globale
de 66/100 et la meilleure
note de 71/100 pour
sa gouvernance.

SEPTEMBRE 2020

**Les fonds T2 Energy Transition
et TGE II obtiennent le label
« Relance » du gouvernement
français,** les positionnant en tant
que véhicules d'investissement
répondant aux besoins
de financement en fonds propres
des entreprises dans le contexte
de crise sanitaire. Le fonds
T2 Energy Transition a également
reçu le label « Tibi ».

OCTOBRE 2020

**Plus d'un milliard d'euros
levés** pour la stratégie
de *private equity* dédiée
à la transition énergétique
du Groupe (Fonds T2
Energy Transition).



Tikehau Capital s'associe
à Financière Agache,
Jean-Pierre Mustier
et Diego De Giorgi pour
sponsoriser un **SPAC (Special
Purpose Acquisition Company)
dédié au secteur européen
des services financiers.**
Plus de 500* millions d'euros
ont été levés au travers
de ce placement privé. Pegasus
est à ce jour le SPAC le plus
important en Europe.

FÉVRIER 2021



Renforcement de la présence
du Groupe en Allemagne
avec l'**ouverture d'un bureau
à Francfort.**

**Émission obligataire
durable inaugurale
de 500 millions d'euros**
à échéance mars 2029.
Une étape clé pour accélérer
la stratégie d'impact du Groupe
autour de ses quatre piliers :
le changement climatique,
l'inclusion sociale, la santé
et l'innovation.

MARS 2021

* Ou 440 millions d'euros si l'option de vente de 12 % pour l'option de surallocation est exercée en totalité.

RETOUR SUR 2020 & PERSPECTIVES

6,2 Mds€

dry powder*

2,8 Mds€

fonds propres



Henri Marcoux,

Directeur Général Adjoint,
Tikehau Capital

Quel bilan financier dressez-vous de 2020 ?

Malgré un contexte sanitaire et économique dégradé, Tikehau Capital a poursuivi son développement et a démontré la pertinence de son modèle de croissance dans la gestion d'actifs alternatifs. Notre performance opérationnelle dans ce domaine est solide. Notre activité de gestion d'actifs a, en effet, affiché un résultat opérationnel de 76,4 millions d'euros (+30,7 %), avec un taux de marge opérationnelle de 37,3 % (+3,9 points). Dans le même temps, les revenus se sont inscrits en hausse significative de 17 % sur un an à 204,8 millions d'euros. Quant à l'activité d'investissement du Groupe, si elle a été impactée par le contexte de marché volatil du premier semestre, elle a fait preuve de résilience avec des revenus réalisés de 133,9 millions d'euros. Le résultat net part du Groupe affiche une perte de 206,6 millions d'euros. Cette perte n'est pas structurelle et ne reflète donc pas la performance opérationnelle sous-jacente de Tikehau Capital. Elle résulte de la mise en place d'instruments financiers au cours du premier semestre 2020 dans le cadre de la politique de gestion des risques de notre portefeuille d'investissement, à un moment où l'incertitude sur les marchés était particulièrement élevée.

Qu'en est-il de la structure financière ?

En confirmant début 2021 la notation *investment grade* BBB-, assortie d'une perspective stable, l'agence de notation Fitch Ratings a validé la robustesse de notre structure financière. Fin 2020, le Groupe disposait de 2,8 milliards d'euros de fonds propres, de 845 millions d'euros de trésorerie et d'un endettement stable à un milliard d'euros. Cette structure financière solide permet à Tikehau Capital de poursuivre sa stratégie, notamment de procéder à des acquisitions ciblées et créatrices de valeur comme Star America Infrastructure Partners aux États-Unis et de déployer du capital dans l'ensemble des stratégies du Groupe, conformément à sa stratégie d'alignement d'intérêts entre le *management*, les actionnaires et les clients. En 2020, Tikehau Capital a ainsi engagé 667 millions d'euros de son propre bilan aux côtés de ses clients.

Quels ont été les leviers de votre performance ?

La collecte nette de 4,2 milliards d'euros a permis à Tikehau Capital de poursuivre le rééquilibrage de son *mix* produits vers des stratégies au profil plus rémunérateur. Cela s'est traduit en 2020 par une forte croissance des commissions de gestion qui ont progressé de 19,4 % pour atteindre 198,6 millions d'euros. Par ailleurs, le taux de commissionnement moyen pondéré s'est maintenu à un niveau élevé à 0,92 %. Le Groupe a également poursuivi la gestion active de son portefeuille d'investissements, réalisant 36,6 millions d'euros de plus-values avec notamment la cession

* Montants disponibles à l'investissement au sein des fonds gérés par le Groupe.

Chiffres au 31 décembre 2020.

de 83 % de sa participation au capital de DWS en Allemagne. Enfin, les revenus liés aux dividendes, coupons et distributions s'élèvent à 97,2 millions d'euros (+9,2 %), dont 66,8 millions d'euros (+18 %) issus des investissements réalisés par le Groupe au sein de ses fonds. Nous mettons par ailleurs tout en œuvre pour que la stratégie ESG volontariste de Tikehau Capital, d'ores et déjà déployée au cœur des opérations du Groupe, puisse également se refléter au sein de nos financements.

Les objectifs à horizon 2022 sont-ils maintenus ?

Notre solidité financière, principal atout différenciant de Tikehau Capital dans son secteur, combinée à un intérêt toujours plus fort des investisseurs pour les classes d'actifs alternatifs, nous permet de poursuivre avec confiance notre développement. Tikehau Capital maintient donc ses objectifs organiques à horizon 2022 : atteindre plus de 35 milliards d'euros d'actifs sous gestion et plus de 100 millions d'euros de *fee-related earnings*, qui correspond au résultat opérationnel dans la gestion d'actifs hors revenus liés à la performance. De plus, avec près des deux tiers de son portefeuille composé d'investissements réalisés dans ses propres fonds, Tikehau Capital est en avance dans la réalisation de son objectif consistant à porter cette proportion entre 65 % et 75 % à horizon 2022. Le Groupe est donc en ordre de marche pour réaliser ses objectifs.

2,4 Mds€

Portefeuille d'investissement

dont + 65 % investis
dans les fonds gérés par le Groupe

En 2020, le Groupe a engagé

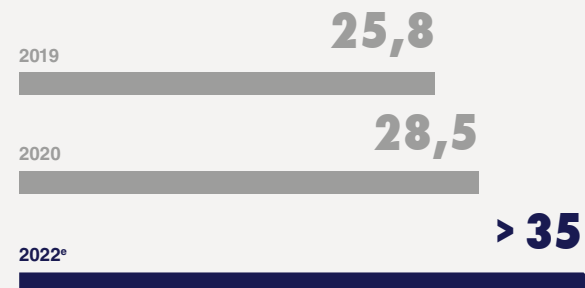
667 M€

de son propre bilan
aux côtés de ses clients

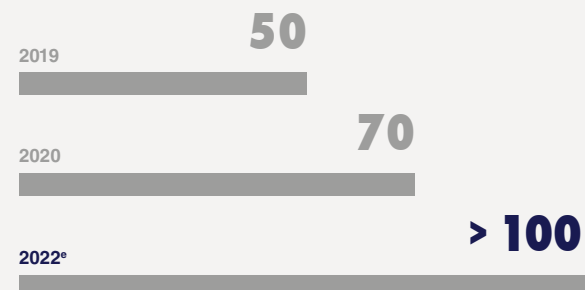
**Notre solidité financière,
principal atout différenciant
de Tikehau Capital dans
son secteur, combinée
à un intérêt toujours plus fort
des investisseurs pour
les classes d'actifs alternatifs,
nous permet de poursuivre
avec confiance notre
développement.**

DES OBJECTIFS À 2022 CONFIRMÉS

ACTIFS SOUS GESTION (en Mds€)



FEE-RELATED EARNINGS* (FRE) (en M€)



* Fee-Related Earnings (FRE) : correspond au résultat opérationnel de l'activité de gestion d'actifs hors commissions de performance et d'intéressement à la surperformance (« carried interest »).



Thomas Friedberger,

Directeur général et co-CIO,
Tikehau IM

L'enjeu, pour l'industrie de la gestion d'actifs, est de positionner le capital privé comme un partenaire du capital public.

En 2020, comment la croissance des actifs sous gestion s'est-elle poursuivie ?

Fin 2020, les actifs sous gestion de Tikehau Capital ont progressé de 10,5 % à 28,5 milliards d'euros, dont 27,4 milliards d'euros pour l'activité de gestion d'actifs qui affiche une hausse de ses encours de 3,7 milliards d'euros (+ 15,7 %). La forte croissance de cette activité résulte d'une collecte nette élevée de 4,2 milliards d'euros – 2020 est la troisième année consécutive au cours de laquelle les levées réalisées par nos fonds dépassent 4 milliards d'euros. Cette performance exceptionnelle est le fruit d'une très bonne dynamique commerciale sur nos fonds amiraux, du lancement réussi de nouvelles stratégies et du renforcement de notre plateforme de gestion d'actifs, notamment grâce à la montée en puissance des opérations de croissance externe réalisées ces dernières années.

Cette collecte nette concerne-t-elle toutes les classes d'actifs ?

Toutes les classes d'actifs sur lesquelles le Groupe est positionné y ont positivement contribué, poursuivant ainsi le rééquilibrage du *mix* produits. Mais pour la première fois, la *private equity* en est le principal contributeur,

avec 1,6 milliard d'euros et des encours en progression de 73,3 % à 3,5 milliards d'euros. Notre filiale Ace Capital Partners a en effet été sélectionnée pour la gestion exclusive du fonds de *private equity* de 750* millions d'euros destiné à soutenir la filière aéronautique avec l'appui de l'État français et des quatre industriels Dassault Aviation, Thales, Airbus et Safran. Nous avons aussi finalisé la levée de fonds de notre stratégie d'investissement de *private equity* dédiée à la transition énergétique (*T2 Energy Transition*) avec un montant record de plus d'un milliard d'euros.

Par ailleurs, le Groupe a continué à diversifier et à internationaliser sa base de clients. L'an passé, 40 % de la collecte nette provenait d'investisseurs internationaux, dont 9,3 milliards d'euros étaient gérés pour leur compte. Ce montant a triplé en quatre ans, preuve de la pertinence de notre offre et de la reconnaissance de notre capacité à délivrer de la performance. En réponse à une tendance de fond de plus en plus forte observée depuis le début de la crise, Tikehau Capital a enrichi sa gamme de solutions de placement proposées aux investisseurs privés en lançant son premier ELTIF** en partenariat avec Banca March en Espagne, donnant accès à ses clients aux marchés privés dans la transition énergétique.

À l'heure de la relance, comment orienter l'épargne vers le financement de l'économie réelle ?

L'enjeu, pour l'industrie de la gestion d'actifs, est de positionner le capital privé comme un partenaire du capital public. Les prêts garantis par l'État gonflent les dettes des entreprises. Il y a donc un besoin de capital patient, stable et utilisant peu de leviers pour les rembourser. Depuis sa création, Tikehau Capital s'emploie justement à capter une partie de l'épargne mondiale et à la flécher vers le financement de l'économie réelle en apportant aux entreprises des solutions de long terme à tous les niveaux de la structure de leur capital. Ainsi, tout au long de l'année 2020, le Groupe a déployé 2,8 milliards d'euros pour financer et accompagner les entreprises dans leur croissance. Fort de 6,2 milliards d'euros de *dry powder* au sein des fonds qu'il gère, Tikehau Capital dispose de moyens lui permettant de saisir des opportunités et de continuer à jouer son rôle d'acteur clé du financement de l'économie réelle en maintenant plus que jamais une politique d'investissement disciplinée et sélective, fondée sur une analyse approfondie des critères financiers, environnementaux, sociaux et de gouvernance.

* À fin décembre 2020

** European Long-Term Investment Fund.

4,2 Mds€

dont 40 % provenant
d'investisseurs internationaux

> 4 Mds€
pour la 3^e année consécutive

UNE LARGE GAMME D'EXPERTISES

ACTIFS SOUS GESTION AU 31 DÉCEMBRE 2020

GESTION D'ACTIFS				INVESTISSEMENTS DIRECTS
27,4 MDS€ +15,7 %*				1,2 MDS€
DETTE PRIVÉE	ACTIFS RÉELS	CAPITAL MARKETS STRATEGIES	PRIVATE EQUITY	
9,3 MDS€ + 8,2 %* Direct lending Secondaires Leveraged loans CLO	10,3 MDS€ + 12,6 %* Immobilier Infrastructure	4,2 MDS€ + 9,8 %* Fixed income Equity	3,5 MDS€ + 73,3 %* Growth equity Energy transition Aero & Cybersecurity	
TACTICAL STRATEGIES Special opportunities / Multi-asset strategies				

* Versus 31/12/2019.

INTERNATIONAL

9,3 Mds€

actifs sous gestion
provenant de l'international

34%

des encours de l'activité
de gestion d'actifs

Allier vision globale et enracinement local a toujours été et demeure le modèle de développement de Tikehau Capital. Une approche qui fait d'autant plus sens dans le cadre de son expansion à l'international. Axe majeur de sa feuille de route stratégique, l'internationalisation du Groupe s'est accélérée en 2020, notamment en Amérique du Nord et en Asie.

AMÉRIQUE DU NORD

New York



RESPONSABLE RÉGION :
Timothy Grell

Voir le **Focus région** en page 19.

PÉNINSULE IBÉRIQUE

Madrid



RESPONSABLE RÉGION :
Carmen Alonso

- En collaboration avec Banca March, **mise en place d'une structure de financement à long terme** pour l'un des principaux fournisseurs espagnols de produits de la mer frais et surgelés.
- **Premier investissement en private equity de Tikehau Capital en Espagne** : acquisition des activités de biomasse d'Acek Energias Renovables. Un investissement de 31,5 M€ effectué *via* le fonds T2 *Energy Transition* du Groupe.
- **Première collecte du premier fonds européen ELTIF du Groupe**, lancé en partenariat avec Banca March.

ROYAUME-UNI

Londres



RESPONSABLES RÉGION :
**Peter Cirenza
et Carmen Alonso**

- **Soutien de l'acquisition de Forthglade Foods Holdings Ltd.** par IK Investment Partners *via* la mise à disposition d'une unitranche (18,9 M£) et d'un crédit d'investissement (10 M£).
- **TREO : acquisition de 131 000 m² dans le quartier de Brentford, à Londres.** S'inscrivant dans la stratégie de reconversion d'actifs de Tikehau Capital, cette opération porte l'engagement du Groupe dans l'immobilier au Royaume-Uni à 160 M£.
- **Financement de la réhabilitation et reconversion d'Axis Sud**, un site composé d'une friche industrielle de 100 acres et d'une ancienne usine de production pharmaceutique pour un montant de 18,6 M£ *via* notre fonds dédié aux situations spéciales (TSO II) géré par le métier *tactical strategies*.
- **Financement mezzanine de 30 M£ *via* TSO II**, destiné à l'acquisition et au développement d'un projet de bureaux de catégorie A à usage mixte à Shoreditch (Londres).

ALLEMAGNE Francfort



RESPONSABLE RÉGION :
Dominik P. Felsmann

- Ouverture du bureau.

ASIE SINGAPOUR



RESPONSABLES RÉGION :
Bruno de Pampelonne



**Neil
Parekh**



**Jean-Baptiste
Feat**

CORÉE – Séoul



RESPONSABLE
RÉGION :
**Young
Joon Moon**



RESPONSABLE
RÉGION :
**Sergei
Diakov**

JAPON – Tokyo

Voir le **Focus région** en page 18.

BÉNÉLUX Amsterdam, Bruxelles et Luxembourg



RESPONSABLE RÉGION :
Édouard Chatenoud

- **Première opération aux Pays-Bas** : financement de l'acquisition de Xebia par le groupe Waterland.
- **Belgique** : financement de l'acquisition de Destiny par Apax et du remboursement du financement d'Esas par Buysse & Partners.

ITALIE Milan



RESPONSABLES RÉGION :
**Luca Bucelli
et Andrea Potsios**

- **Acquisition d'une participation minoritaire de 30 % dans Euro Group Laminations via T2 Energy Transition**, le fonds du Groupe dédié à la transition énergétique. Un investissement de 45 M€ que la société utilisera pour renforcer sa présence sur le marché des véhicules électriques.
- **Plus de 250 M€ investis dans des transactions de dette privée.**
- **Recrutement d'un directeur de l'immobilier** pour renforcer l'origination au niveau local.

INTERNATIONAL ADVISORY BOARD

Pour développer sa stratégie à l'international, le Groupe s'appuie depuis 2019 sur un comité consultatif composé de dix membres issus de sphères politiques et économiques variées.

- **Président : Sir Peter Westmacott**, ancien ambassadeur du Royaume-Uni
- **Monsieur Stéphane Abrial**, ancien Chef d'État-major de l'Armée de l'Air française et Commandeur stratégique de l'OTAN – France
- **Monsieur Jean Charest**, ancien Premier ministre du Gouvernement du Québec – Canada
- **Monsieur Fu Hua Hsieh**, Président d'ACR Capital et ancien Président de Temasek Holdings – Singapour
- **Monsieur Nobuyuki Idei**, ancien Président de Sony Corporation – Japon
- **Madame Margery Kraus**, fondatrice et Présidente d'APCO Worldwide – États-Unis
- **Lord Peter Levene**, ancien Lord Mayor de Londres et ancien Président de Lloyd's – Royaume-Uni
- **Monsieur François Pauly**, Président de la Compagnie Financière La Luxembourgeoise – Luxembourg
- **Monsieur Kenichiro Sasae**, ancien ambassadeur du Japon
- **Monsieur Fernando Zobel de Ayala**, Président d'Ayala Corporation – Philippines

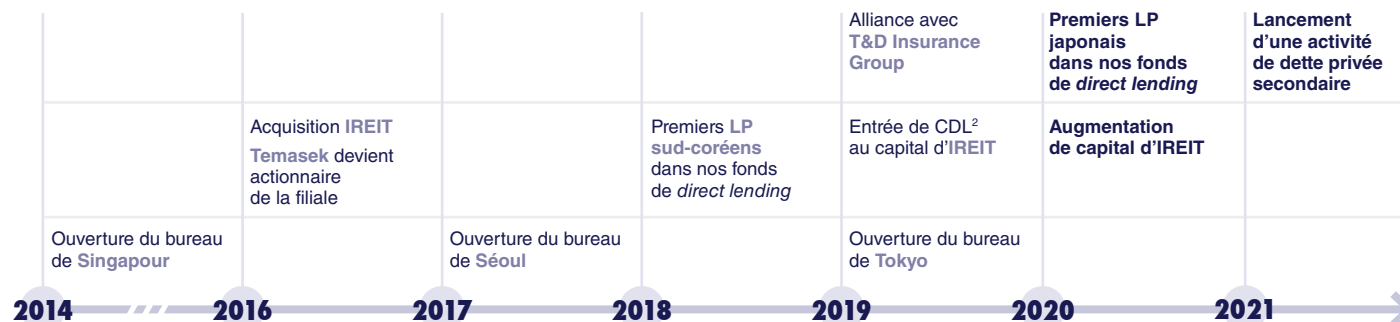
En 2020, Tikehau IM, la société de gestion d'actifs du Groupe, s'est également dotée d'un **advisory board**, composé de onze personnalités d'expérience issues de sept pays.

ASIE : MONTÉE EN PUISSANCE DE LA PRÉSENCE DU GROUPE

Depuis l'ouverture de son bureau à Singapour, Tikehau Capital n'a eu de cesse d'étendre son empreinte en Asie par le biais d'investissements et de partenariats stratégiques. Si son activité dans la région est principalement axée autour des métiers du *private equity* et des *capital markets strategies*, le Groupe est également présent dans l'immobilier à travers sa filiale IREIT Global.

3 bureaux
Séoul, Tokyo et Singapour

1,5 Md€
actifs sous gestion¹
(5 % du total Groupe)



ZOOM SUR



Première foncière cotée à Singapour investissant uniquement dans des actifs stratégiques en Europe, IREIT Global cible des immeubles de bureaux, des locaux commerciaux ou à usages industriels ou logistiques.

Si son acquisition par Tikehau Capital en 2016 a marqué un tournant pour la foncière, 2020 s'est également révélée être une année charnière.

Dès avril, ses actionnaires et partenaires de long terme (Tikehau Capital et CDL) ont choisi d'accroître leur participation respectivement de 16,64 % à 29,20 % et de 12,52 % à 20,87 %, leur permettant de détenir à présent plus de la moitié de la société.

En octobre, IREIT a également finalisé avec succès une augmentation de capital pour un montant d'environ 89 millions d'euros. Sursouscrite à hauteur de 166 %, elle a non seulement permis à l'entreprise d'acquérir la totalité de ses actifs espagnols, mais également de baisser son niveau d'endettement.

L'acquisition de quatre immeubles stratégiquement situés à Madrid et à Barcelone nous a permis de compléter notre portefeuille de bureaux de haute qualité. Une opération qui s'inscrit dans notre stratégie de développement et de renforcement de notre présence en Europe.



Louis d'Estienne d'Orves,

Chief Executive Officer
IREIT Global

720 M€
actifs sous
gestion

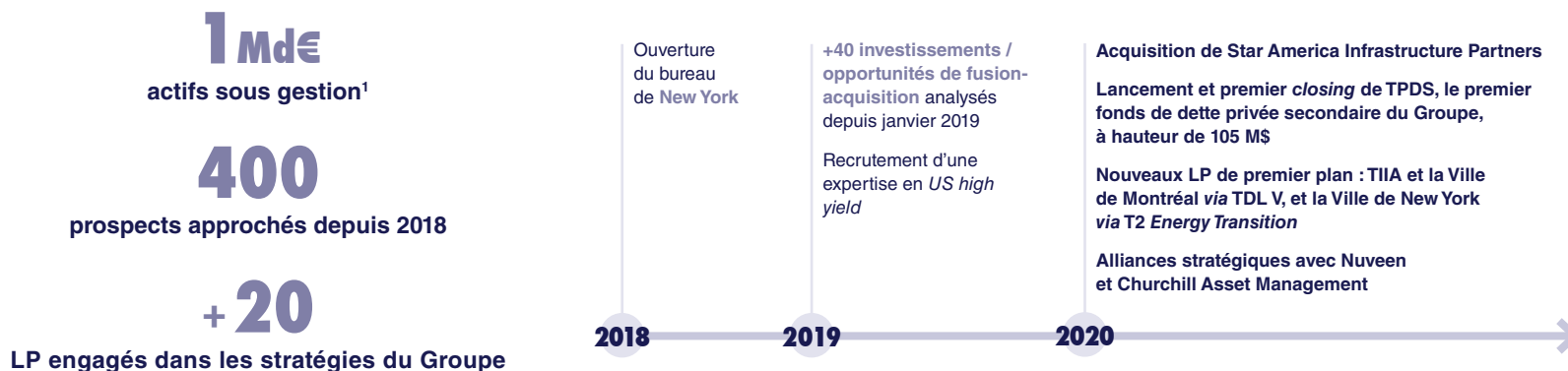
Superficie locative totale :
+ 230 000 m²,
dont **≈ 4 000 places**
de parking

**Barcelone,
Berlin,
Bonn, Madrid,
Munich**

Au 31/12/2020

AMÉRIQUE DU NORD : 2020, ANNÉE DE L'ACCÉLÉRATION

Dès son implantation en Amérique du Nord, Tikehau Capital a choisi la voie d'un développement actif en renforçant très vite ses expertises locales (dette privée secondaire, *US high yield*...). Une stratégie confirmée en 2020 par son entrée sur le marché des infrastructures ainsi que par la concrétisation de partenariats majeurs.



ZOOM SUR

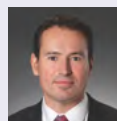


Star America Infrastructure Partners a rejoint Tikehau Capital en juillet 2020. Créée en 2011 par deux entrepreneurs, la société s'est spécialisée dans des projets d'infrastructures de taille moyenne, particulièrement au travers de partenariats public-privé, dans quatre catégories d'actifs :

- le transport (routes, ponts, tunnels, ferroviaire...);
- les infrastructures sociales (logements étudiants, hôpitaux...);
- l'environnement (gestion de l'eau et des déchets, efficacité énergétique);
- les télécommunications (*data centers*, fibre optique).

Acteur majeur du secteur aux États-Unis, Star America vient compléter l'activité Actifs réels du Groupe, lui permettant de diversifier ses encours vers une nouvelle classe d'actifs porteuse et d'élargir sa base de clients, tout en renforçant sa stratégie de développement en Amérique du Nord.

Le vieillissement des infrastructures aux États-Unis est un enjeu structurel et conjoncturel, qui va faire l'objet d'investissements significatifs dans les prochaines années. Notre approche, notre expertise et notre expérience reconnues sur le marché nous positionnent de façon idéale pour saisir les opportunités à venir.



Christophe Petit,

Co-fondateur et Président
Star America Infrastructure Partners

600 M€
actifs sous
gestion

18
collaborateurs

¹ Comprend les actifs gérés par les activités nord-américaines de Tikehau Capital (bureau de New York et Star America Infrastructure Partners), ceux provenant de clients-investisseurs nord-américains dans des fonds gérés en dehors des États-Unis, et les co-investissements réalisés par le portefeuille d'investissement direct du Groupe dans des stratégies nord-américaines.

DÉVELOPPEMENT DURABLE



Laure Villepelet,

Responsable RSE / ESG

En quoi la crise actuelle donne-t-elle plus de sens à une approche durable ?

La crise que nous vivons actuellement a montré à quel point la recherche de la croissance effrénée, sans tenir compte de la pression exercée sur les ressources, la pollution ou l'aggravation des inégalités, rendait nos économies et nos sociétés encore plus fragiles face aux chocs externes tels que la pandémie de Covid-19. Ces chocs peuvent être, demain, liés au changement climatique, à une cyberattaque massive ou à une crise géopolitique. La prise de conscience de la nécessité de tendre vers une croissance durable transparente, à la fois sur la performance financière et extrafinancière, existe, mais elle tarde à se manifester dans des actions concrètes, malgré des engagements mondiaux forts comme l'Accord de Paris sur le climat.

Quelle place accordez-vous chez Tikehau Capital à l'investissement responsable ?

Nous sommes convaincus que la définition d'une stratégie d'investissement responsable est essentielle pour créer de la valeur durable pour l'ensemble de nos parties prenantes. Pour être rentables, les entreprises doivent être durables. Forts de cette conviction, nous considérons que l'inclusion des critères ESG doit faire partie intégrante de notre processus d'investissement.

L'analyse de la performance extrafinancière est avant tout une démarche de bonne gestion car elle permet de minimiser les risques. Elle constitue également une source d'opportunités au travers d'un travail sur l'exposition des produits et services des sociétés en portefeuille aux Objectifs de Développement Durable (ODD).

Dotées de responsabilités à la fois financières et extrafinancières, les équipes d'investissement de Tikehau Capital placent donc les critères ESG au cœur de leurs décisions. Cette approche « *ESG by Design* » s'applique à l'ensemble des investissements effectués dans le cadre de nos activités de gestion d'actifs.

Notre approche « *ESG by Design* » s'applique à l'ensemble des investissements effectués dans le cadre de nos activités de gestion d'actifs.

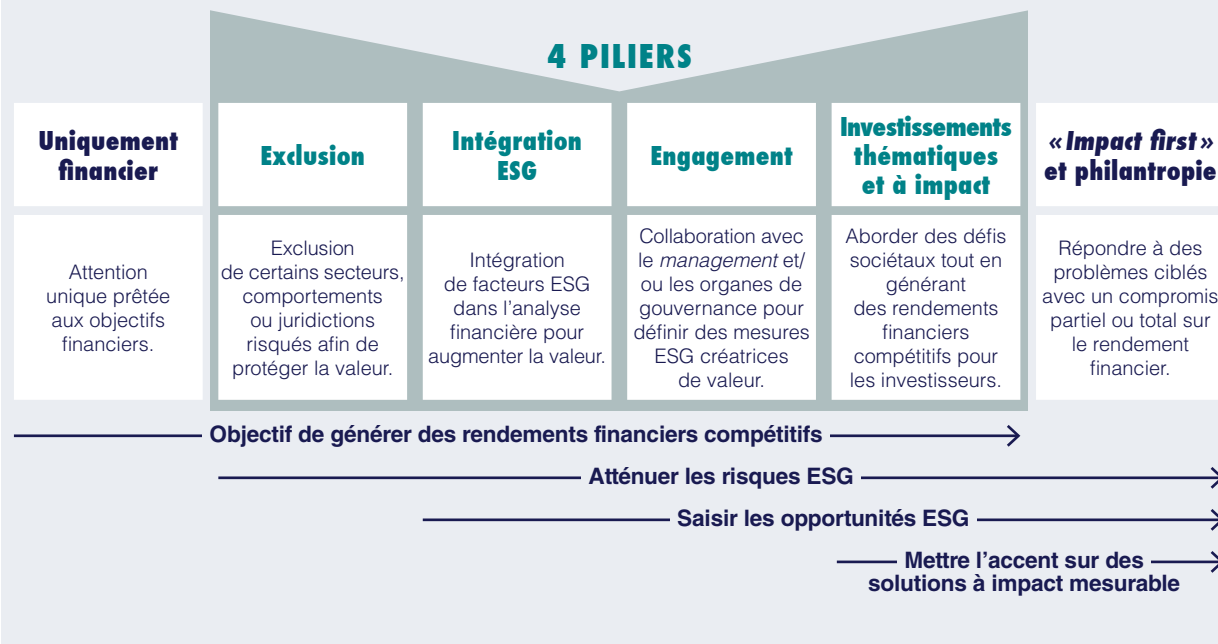
En 2020, vous avez annoncé le lancement d'une plateforme dédiée à l'impact. Qu'en attendez-vous ?

La finance tient un rôle majeur pour accélérer la transition énergétique et écologique et participer à la relance post-Covid. Nous avons identifié quatre thèmes clés (le climat, l'innovation, l'inclusion sociale et la santé) dans lesquels nous avons déjà investi, en recherchant à la fois un retour compétitif et des impacts positifs quantifiés. Lancé en 2018, le fonds de *private equity* T2 *Energy Transition* dispose de plus d'un milliard d'euros levés pour répondre à l'urgence climatique en soutenant des entreprises dans des secteurs tels que l'efficacité énergétique, la production d'énergie propre et la mobilité bas carbone. Forts d'une expertise climat, nous prévoyons de lancer d'autres fonds à impact à travers nos activités de dette privée (*Tikehau Impact Lending*) ou de *capital markets strategies*, avec un fonds à impact *high yield*.

Comment vos efforts sont-ils perçus ?

La démarche du Groupe est reconnue par différents standards. Tikehau Capital a été évalué en 2020 comme ayant la meilleure pratique (A+) par les Principles for Responsible Investment (PRI) en matière de stratégie et de gouvernance ESG. D'excellentes notations inaugurales ont aussi été obtenues auprès des agences extrafinancières telles que Sustainalytics et Vigeo Eiris, ainsi que par la Luxembourg Finance Labelling Agency (LuxFLAG) ou le ministère de l'Économie et des Finances français, au travers du label «Relance» pour deux de nos fonds de *private equity*.

NOTRE POLITIQUE D'INVESTISSEMENT RESPONSABLE



UNE DÉMARCHE RECONNUE



*Labels ESG et ESG applicant fund status pour les fonds ouverts et fermés.

NOTRE PLATEFORME DE FONDS THÉMATIQUES ET À IMPACT

Répondre aux enjeux sociaux et sociétaux tout en générant croissance, profit et rentabilité pour nos clients



T2 ENERGY TRANSITION

Private equity

Lancement : **décembre 2018**

Closing : **>1 Md€**

Répondre à l'**urgence climatique** en se concentrant sur les entreprises évoluant dans :

- la production d'énergie propre ;
- la mobilité bas carbone ;
- l'amélioration de l'efficacité énergétique, du stockage de l'électricité et de la digitalisation.



TIKEHAU IMPACT LENDING

Dettes privées

Lancement : **décembre 2020**

Permettre aux PME et ETI d'accélérer leur transition et d'étendre leur contribution à une **économie plus inclusive et durable** :

- élargir leur offre de produits et services durables ;
- améliorer la gestion de leurs opérations (capital humain, supply chain, etc.).



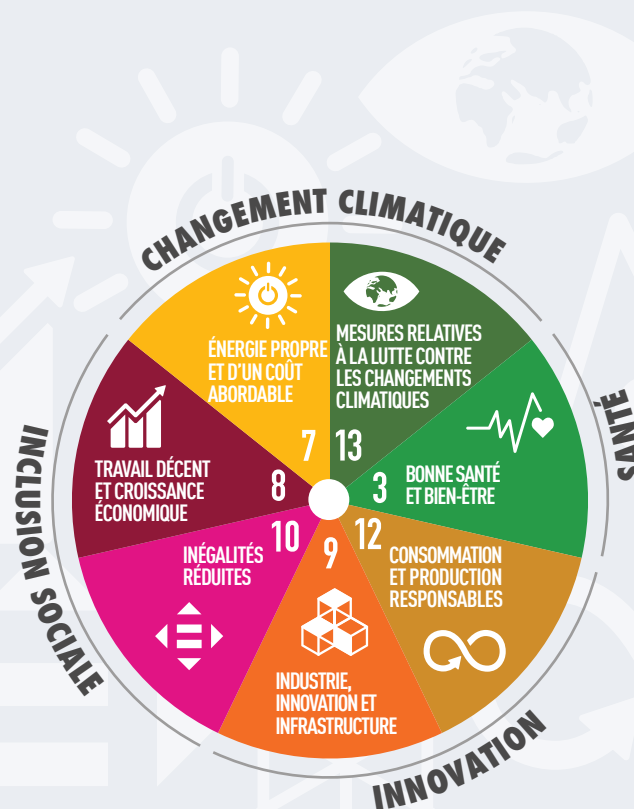
TIKEHAU GROWTH EQUITY II

Private equity

Lancement : **mars 2018**

Favoriser l'emploi et une **économie plus résiliente** en soutenant des PME et ETI en croissance et innovantes qui :

- contribuent à une économie locale et circulaire ;
- accélèrent la transformation numérique ;
- construisent un système de santé robuste ;
- favorisent leur propre résilience.



**4 thèmes prioritaires
au cœur de la relance post-Covid**



S.YTIC (VILLE DURABLE)

Actifs réels – Sofidy

Lancement : **mars 2018**

Gérer et favoriser une **expansion urbaine durable** en accompagnant des entreprises actives dans :

- le développement vertical des grandes métropoles ;
- la rénovation urbaine ;
- la gestion des infrastructures ;
- le traitement des déchets ;
- l'évolution numérique.



INVESTISSEMENTS DANS LA SANTÉ ET DANS LA RECHERCHE

Private equity

Accompagner des entreprises qui :

- contribuent aux progrès des **soins de santé** – prévention, diagnostic et surveillance ;
- permettent à l'industrie des sciences de la vie de développer plus rapidement des thérapies durables et rentables.



BRIENNE III (CYBERSÉCURITÉ)

Private equity – Ace Capital Partners

Lancement : **juin 2019**

Soutenir de jeunes entreprises proposant des **technologies innovantes** de sécurisation du digital en les accompagnant dans leur stratégie de croissance externe, tant en France qu'à l'international.

PERMETTRE AUX PME ET AUX ETI D'ACCÉLÉRER LEUR TRANSITION ET D'ÉTENDRE LEUR CONTRIBUTION À UNE ÉCONOMIE PLUS INCLUSIVE ET DURABLE



Nathalie Bleunven,

Responsable des activités
de *corporate lending*

Quel est l'objectif du fonds *Tikehau Impact Lending* ?

Il s'agit d'un fonds de dette privée corporate qui se focalise sur les prêts à impact. Avec ce fonds, Tikehau Capital entend contribuer à une transition économique durable en Europe tout en offrant aux investisseurs des rendements compétitifs, en finançant principalement des PME et des ETI européennes qui participent à cette transition à travers leur offre, leur gestion des ressources ou leurs processus.

Comment définissez-vous les impacts recherchés ?

Tikehau Impact Lending cible la réalisation des Objectifs de Développement Durable (ODD) liés à l'action climatique, à la croissance innovante et à l'inclusion sociale, qui sont des priorités pour avancer dans la transition économique durable en Europe. D'autant que la crise économique, provoquée par la pandémie de la Covid-19, a rendu encore plus cruciale la nécessité de s'attaquer d'urgence à ces problèmes.

Le fonds *Tikehau Impact Lending* est-il éligible au Plan d'investissement pour l'Europe* ?

Tikehau Capital a réalisé un premier *closing* à environ 100 millions d'euros, avec comme principal souscripteur et investisseur de référence le Fonds européen d'investissement qui utilise les ressources du Fonds européen pour les investissements stratégiques (EFSI). D'autres investisseurs institutionnels clés complètent cette levée de fonds. À terme, le fonds *Tikehau Impact Lending* vise une taille comprise entre 350 et 400 millions d'euros.

Qu'apportez-vous de plus à ces entreprises pour les encourager dans cette voie ?

Notre stratégie de prêts à impact consiste à offrir un accompagnement aux dirigeants des entreprises financées, dans la mise en œuvre d'une démarche à impact ambitieuse, et à leur permettre de bénéficier de conditions de financement plus favorables s'ils atteignent leurs objectifs de durabilité. En outre, la gestion du fonds s'appuie sur notre expertise interne et le réseau d'experts ESG et Climat de Tikehau Capital pour permettre aux sociétés en portefeuille d'accroître leurs offres de produits et services durables et/ou d'améliorer la gestion de leurs opérations (*capital humain, supply chain*, etc.).

Notre stratégie de prêts à impact consiste à offrir un accompagnement aux dirigeants des entreprises financées, dans la mise en œuvre d'une démarche à impact ambitieuse, et à leur permettre de bénéficier de conditions de financement plus favorables s'ils atteignent leurs objectifs de durabilité.

≈ **100** M€

montant du premier *closing*

Entre **350** et **400** M€

objectif de collecte finale

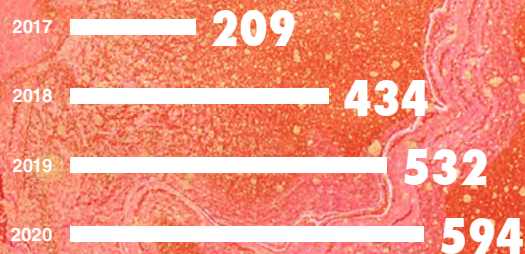
* Adopté le 24 juin 2015 par le Parlement européen, le nouveau plan d'investissement européen, dit « plan Juncker », a pour objectif de stimuler l'économie en comblant l'insuffisance d'investissement constatée en Europe.

CAPITAL HUMAIN

41 %
de femmes

26
nationalités

PROGRESSION DE L'EFFECTIF GROUPE



Au 31 décembre 2020



Emmanuelle Costa,

Directeur du Capital Humain

Quelles mesures ont été prises pour faire face à la crise sanitaire ?

En temps normal, la santé, la sécurité et le bien-être au travail font partie des priorités du Groupe dont la bonne marche est intimement liée à celle du capital humain. En France, ce sont des thèmes qui sont régulièrement abordés par les élus aux réunions du Comité social et économique.

Cette vigilance habituelle nous a ainsi permis d'être très réactifs dès le début du développement de la pandémie en Asie. La première mesure a porté sur la mise en place d'un comité *ad hoc* Covid-19 comprenant un représentant de la direction générale, des ressources humaines, de l'IT, des services généraux, de la conformité, du juridique et de la communication, ainsi que des représentants des salariés. Chargé de superviser tous les développements liés à ce contexte sanitaire inédit et fonctionnant en continu pour répondre à la présence mondiale de Tikehau Capital, ce comité a ainsi été amené à adapter les mesures de prévention, d'organisation et de communication (interne et externe) en fonction de l'évolution de la situation et des réglementations locales.

Comment s'est organisé le Groupe pour assurer la continuité opérationnelle des activités ?

Dès le départ, Tikehau Capital a adopté un plan de continuité d'activité (PAC) dont l'objectif était d'atténuer les perturbations engendrées par la crise sanitaire et les mesures de restrictions sur ses activités quotidiennes. L'impératif était notamment de faire en sorte que les systèmes d'exploitation continuent de fonctionner sans incidence et en toute sécurité durant la pandémie. Grâce à ce plan et aux comités mis en place, le Groupe a ainsi été en mesure d'adapter rapidement son organisation suivant les directives spécifiques à chaque pays dans lequel il est présent. Le recours au télétravail a fait l'objet de contrôles préalables de la part des équipes informatiques et de conformité afin d'assurer que le PAC était pleinement opérationnel et que chaque salarié était en mesure de travailler à distance. Dans ce cadre, ces derniers ont aussi bénéficié de conseils et d'une assistance quotidienne *via* leurs applications.

Quels enseignements tirez-vous de cet épisode ?

Notre faculté d'accommodation et de réactivité à un contexte sans précédent témoigne de la pertinence de notre modèle d'entreprise. Depuis sa création, celui-ci est attaché à l'esprit d'équipe mais aussi d'entrepreneuriat suggérant à la fois une liberté d'initiative mais aussi une capacité d'adaptation et de cohésion. L'ensemble de ces qualités a clairement été mis en avant à l'occasion de la crise sanitaire. Du reste, ces valeurs liées à la notion du collectif n'existeraient pas sans

Prendre soin au mieux de nos équipes est un préalable essentiel à leur engagement.

une volonté indéfectible d'assurer, en amont, la sécurité et le bien-être des salariés. Ainsi, alors qu'à l'automne 2020 il était encore difficile de faire des tests de dépistage à Paris, nous avons proposé des tests gratuitement à tous les collaborateurs. De même, des sessions de sport et de yoga à distance ont été organisées pour encourager la pratique d'une activité physique malgré le contexte. Nous avons aussi multiplié les conférences virtuelles aux thématiques variées (transition énergétique, Brexit, points réguliers sur l'activité de Tikehau Capital ...) avec la direction générale et des experts internes et externes pour préserver notre « culture de la curiosité » chère à Tikehau Capital et à ses collaborateurs. Prendre soin au mieux de nos équipes est un préalable essentiel à leur engagement. C'est un principe fondamental de notre culture.

DIVERSITY BY DESIGN

Nous croyons en un mode de pensée critique et original et sommes convaincus que la richesse des parcours et des profils nourrit cette approche. Nous portons donc une attention toute particulière à la mixité et la diversité à tous les niveaux et dans toutes les activités et les métiers de l'entreprise.

Depuis mars 2020, le Groupe s'est fixé des objectifs matière de mixité de ses instances dirigeantes, ainsi qu'un horizon de temps pour y parvenir. Le but est d'atteindre un minimum de 22 % de femmes dans la population de *managing directors* en 2022, de 30 % en 2026 et de 40 % en 2029.

Quelques exemples de femmes dirigeantes au sein de Tikehau Capital



Carmen Alonso

Responsable du Royaume-Uni
et de la région ibérique



Nathalie Bleunven

Responsable des activités
de *corporate lending*



Emmanuelle Costa

Directeur du Capital Humain



Olga Kusters

Responsable des fonds
secondaires de dette privée



Anne Le Stanguennec

Directeur de l'audit interne



Anne Maillé

Responsable de la Conformité et
du Contrôle Interne de Tikehau IM



Cécile Mayer-Lévi

Directeur de l'activité
de dette privée



Erika Morris

Senior Co-Portfolio Manager



Nathalie de Mortemart

Responsable Juridique *Corporate*
& Droit Boursier



Elizabeth Ryan

Responsable de la gestion
des transactions



Laura Scolan

Responsable de la France et directrice
des opérations – Dette privée



Laure Villepelet

Responsable RSE / ESG

DETTE PRIVÉE

PROFIL MÉTIER



- Solutions de financement à tous les niveaux de la structure de capital
- Dette senior et *stretched senior*, financement unitranche, dette mezzanine et *preferred equity*, financement *PIK*
- Principales sociétés cibles
 - CA : 30 M€–2 Mds€
 - Valeur : 50 M€–2 Mds€
 - Tous secteurs en Europe



Cécile Mayer-Lévi,

Directeur de l'activité
de dette privée

Quel bilan tirez-vous pour l'activité dette privée en 2020 ?

Les actifs sous gestion en dette privée de Tikehau Capital ont progressé de 700 millions d'euros en 2020 à 9,3 milliards d'euros, soit une croissance de 8,2 % par rapport à 2019. En matière de nouveaux produits, nous nous sommes également montrés très actifs. Ainsi, la cinquième génération du fonds *direct lending* (TDL V) – dont l'encours a atteint 700 millions d'euros à fin 2020 – a été lancée avec succès. En outre, nous avons mis en place deux nouvelles stratégies : un fonds de dette privée secondaire (TPDS)

et un premier fonds de dette privée impact (TIL) avec un encours de départ pour amorcer ces stratégies d'environ 100 millions d'euros chacun au 31 décembre 2020.

Dans la lignée de ce qui a été prôné et mis en avant pour le fonds TDL V, le fonds TIL, orienté sur la stratégie *corporate lending*, propose des financements assortis de *ratchets* ESG, soit des mécanismes d'ajustement du taux d'intérêt calculés en fonction de l'atteinte de critères ESG déterminés avec le *management* (lire page 28). Enfin, nous avons par ailleurs lancé la phase préparatoire d'un sixième CLO (*Collateralized loan obligation*).

Comment avez-vous géré la pandémie et ses conséquences ?

Le confinement a fortement pesé sur l'activité au cours des deux premiers trimestres, avant un rattrapage sur la seconde partie de l'année.



Depuis le début de la crise, Tikehau Capital a joué un rôle essentiel en tant que partie prenante engagée à la fois auprès des entreprises et des investisseurs. Le Groupe a innové pour proposer aux sociétés dans lesquelles il investit les structures juridiques et financières les plus flexibles et les plus adaptées à leur situation. Et ce, afin de répondre à leurs besoins dans une période aussi inédite que difficile, qu'il s'agisse de prêts *PIK* (*Payment in kind*), de dette mezzanine, unitranche ou *stretched senior*. Parallèlement, nous avons constamment cherché à générer des rendements attractifs pour nos investisseurs, tout en nous concentrant sur la préservation du capital. Tout cela nous a permis de poursuivre notre croissance malgré un environnement compliqué.

En quoi cette crise est-elle un test important pour le *direct lending* ?

Le *direct lending* (prêt direct) a connu un essor à la suite de la crise financière mondiale en 2008 en prenant la place laissée vacante par le financement bancaire. Il joue aujourd'hui un rôle systémique dans le financement des entreprises de taille intermédiaire, en particulier pour le financement d'acquisitions. Mais cette classe d'actifs n'avait jamais encore été confrontée à une crise économique. Certains s'inquiétaient des conséquences d'une récession du fait d'une trop grande concentration sur les entreprises de taille moyenne et des niveaux de levier trop élevés. En fait, le portefeuille d'entreprises que nous accompagnons est très diversifié en matière de géographie, de secteur, de taille

et de typologie d'opérations. Ces entreprises sont le plus souvent accompagnées par un actionnaire financier solide. En outre, elles ont montré qu'elles pouvaient faire preuve d'une très grande réactivité et nous avons pu collaborer activement avec elles pour passer ce cap difficile. La crainte initiale de tensions sur le niveau de liquidité des sociétés ne s'est pas concrétisée grâce à un arsenal de mesures préventives poussées par les États et les banques centrales. Aujourd'hui, le montant des liquidités que ces entreprises détiennent est proche des niveaux observés avant la crise.

Quelles sont les perspectives pour 2021 ?

Le segment du *direct lending* ne devrait pas connaître de changement de paradigme mais une accélération avec une augmentation relative de sa part de marché au détriment des établissements bancaires. Cette classe d'actifs est orientée sur des investissements à long terme et l'impact de la crise sanitaire sur les rendements des fonds de dette privée sera probablement assez faible. Eu égard aux taux d'intérêt encore limités, voire négatifs, les rendements de la dette privée pour les investisseurs resteront attractifs. Cette année, l'accent sera mis sur les secteurs résilients au Covid-19, tels que le conseil informatique, les logiciels, les services B2B, les services financiers, l'agroalimentaire et la santé.

**Le Groupe a innové
pour proposer
aux sociétés dans
lesquelles il investit
les structures
juridiques et
financières les plus
adaptées et les plus
flexibles.**

9,3 Mds€

actifs sous gestion
+ 8,2 % vs 2019

1,36 Md€

investi via 35 opérations
de *direct / corporate lending*
en 2020

LES « RATCHETS ESG » POUR ALLIER DURABILITÉ ET PERFORMANCE

La crise provoquée par la pandémie a mis en lumière l'importance de la prise en compte des considérations environnementales, sociales et de gouvernance (ESG) et de leur impact économique. Depuis 2015, Tikehau Capital inclut régulièrement des clauses engageant les emprunteurs dans une démarche de progrès et de reporting ESG. En 2020, l'équipe de la dette privée est allée encore plus loin dans l'intégration de l'ESG dans le processus d'investissement. Elle a commencé à introduire des *ratchets* ESG dans les transactions qu'elle structure, positionnant ainsi le Groupe comme un pionnier dans ce domaine.

Inciter les entreprises à intégrer des objectifs ESG dans leur stratégie... et à les atteindre

Un *ratchet* est un déclencheur qui diminue la marge du taux d'intérêt d'un prêt d'un montant prédéfini. Ce mécanisme existe déjà sur des critères financiers comme le ratio de levier financier. Sur le même principe, les équipes de la dette privée du Groupe négocient avec l'entreprise et/ou avec le *sponsor equity* de l'entreprise entre trois et cinq critères ESG pertinents et les objectifs ambitieux s'y rapportant. Lorsque les objectifs annuels sont atteints, les emprunteurs sont récompensés par une réduction de la marge du taux d'intérêt variant entre -5 et -25 points de base. À terme, le mécanisme proposé pourra aussi prévoir un ajustement marginal à la hausse dans le cas où les objectifs ne seraient pas atteints.

ETI, PME...

Faciliter la transition des sociétés vers l'ESG, quelle que soit leur taille

Les *ratchets* ESG sont l'occasion de concrétiser notre conviction que durabilité et performance sont indissociables. Ce mécanisme reste rare parmi les ETI et les PME car elles sont considérées comme plus risquées sur le plan du crédit : seuls 3,2 milliards sur les 86 milliards de dollars de prêts avec *ratchets* ESG en 2020 concernent des sociétés *non investment grade*. Si certains se demandent si les PME et les ETI sont assez matures pour déterminer leur feuille de route ESG, Tikehau Capital estime au contraire que son rôle est d'agir comme *sparring-partner* pour accélérer le changement positif en négociant des cibles ESG pertinentes et ambitieuses.

MÉCANISME DES RATCHETS



UN EXEMPLE



Profil :

Acteur des services informatiques axé sur les opérations et le conseil

Effectif :

+ 2 500 ETP*

Axe de développement stratégique :

attirer et fidéliser les talents

Objectifs ESG retenus :

- Maintien d'excellents scores avec Great Place To Work® et EcoVadis.
- Développement de la formation et l'augmentation de la diversité au niveau managérial.
- Obtention d'une certification ESG mondialement reconnue (ISO 26000, B Corp, etc.).

* Équivalent Temps Plein

EN BREF

LA DETTE PRIVÉE EN 2020

Novo 2020 : Tikehau Capital sélectionné pour gérer le nouveau fonds de place

Déjà en charge de la gestion des fonds de place Novo2, Novi1 et Novo 2018, le Groupe a été sélectionné en décembre pour assurer la gestion d'un nouveau fonds de place. Novo 2020 a pour vocation d'accompagner sur le long terme des ETI françaises dans leurs projets de croissance et de développement en leur proposant des solutions de financement senior adaptées.

Au 31 décembre 2020, les encours de ce fonds s'élevaient déjà à près de 115 millions d'euros.

Lancement d'un fonds de dette privée secondaire

En créant son premier fonds de dette privée secondaire en mai 2020, Tikehau Capital a choisi d'innover en investissant un marché à ce jour peu mature. Une nouvelle offre qui devrait permettre au Groupe de répondre aux besoins des investisseurs en dette privée, tout en mettant à profit son expertise reconnue en la matière.

Un premier *closing* est intervenu en décembre 2020 à hauteur de 85 millions d'euros, souscrits par Tikehau Capital.

Tikehau Capital une nouvelle fois récompensé

Private Debt Investor

AWARDS 2020

- Prix du « *Lender of the year* »
- Prix du « *Global newcomer of the year* » (pour les dettes privées secondaires)

Histoires de croissance

Quelques exemples d'entreprises accompagnées en 2020



Powersport Distribution Group (PDG) est un groupe européen leader dans la distribution de pièces et d'accessoires pour motos et dont le siège est aux Pays-Bas. Tikehau Capital a fourni un financement pour permettre à la société d'acquérir Motorcycle Storehouse, un *leader* européen proposant la plus grande sélection de marques de premier plan dans le domaine des pièces détachées pour motos, et ainsi renforcer la position de PDG en tant que de *leader* sur le marché européen.

VetOne

VetOne est un groupe de cliniques vétérinaires pour chiens et chats présent dans toute la France. La nouvelle ligne de financement mise en place par Tikehau Capital, partenaire de l'entreprise depuis 2019, va permettre au Groupe de financer le développement de sa plateforme, notamment *via* l'acquisition de plusieurs cliniques vétérinaires, et de contribuer au financement de sa stratégie de croissance dans un contexte de consolidation du secteur.

ACTIFS RÉELS

PROFIL MÉTIER



- Investissement dans toutes les catégories d'actifs immobiliers (bureaux, commerces, logistique, hôtellerie, résidentiel) existants ou à redévelopper dans des stratégies *Core*, *Core+* ou *Value added*.
- Création et amélioration des infrastructures dans les principaux secteurs en Amérique du Nord
- Forte dynamique de nos filiales
 - IREIT Global, premier *investment trust* immobilier coté à Singapour investissant dans un portefeuille immobilier européen
 - Sofidy, leader français des SCPI
 - Star America Infrastructure Partners, gestionnaire et développeur d'actifs d'infrastructures en Amérique du Nord



Frédéric Jariel,

Co-Directeur
de l'activité immobilière

Comment l'impact de la crise s'est-il fait ressentir ?

Compte tenu des conséquences économiques pour le secteur immobilier, notre activité a bien résisté. Nos actifs sous gestion ont progressé de 12,6 % à 10,3 milliards d'euros. Une croissance de 1,2 milliard à attribuer à une collecte nette de 900 millions d'euros et un effet périmètre de 500 millions lié à l'acquisition en juillet 2020 de la société de gestion américaine Star America Infrastructure Partners.

Quels en ont été les faits marquants ?

En dépit de la crise, l'année a vu se concrétiser plusieurs opérations. À commencer par la clôture, en février, des souscriptions de *Tikehau Real Estate Opportunity 2018 – TREO 2018*. Il s'agit du premier fonds pan-européen du Groupe dédié à une stratégie opportuniste et à valeur ajoutée – *value added* – qui a déjà réalisé plusieurs acquisitions et disposant d'un encours de 755 millions d'euros fin 2020. Parallèlement, IREIT Global a finalisé l'acquisition de son portefeuille espagnol en rachetant auprès de Tikehau Capital le solde de 60 % de quatre immeubles situés dans les zones de bureaux réputées à Madrid et à Barcelone, pour un montant de 136,4 millions d'euros.

Malgré un ralentissement du volume d'investissement sur l'année, le travail a été intense. Fin 2020, plusieurs promesses et exclusivités ont en effet été signées.

**En dépit de la crise,
l'année a vu se concrétiser
certaines opérations.**

Comment anticipez-vous l'année 2021 ?

L'année 2021 ne sera pas simple et verra des gagnants et des perdants de la crise. Cependant, nous restons convaincus que nos stratégies, notamment la reconversion d'actifs, restent pertinentes dans ce contexte. Toute crise crée des opportunités qu'il faudra saisir en se montrant audacieux. Pour les activités d'actifs réels de Tikehau Capital, les promesses de la fin de l'année dernière ont déjà commencé à se concrétiser. En témoigne la récente acquisition d'un immeuble de bureaux à Brentford, au Royaume-Uni, pour un projet de reconversion mixte à dominance résidentielle. En matière de gestion des actifs, l'approbation des plans ambitieux de reconstruction du centre-ville de Maidenhead, proche de Windsor, reflète également la bonne dynamique de la stratégie. Ce programme à usage mixte, auquel Tikehau Capital est associé, vise à livrer plus de 600 appartements, 30 000 mètres carrés de nouveaux bureaux, ainsi que 60 boutiques et restaurants.

10,3 Mds€

actifs sous gestion
+ 12,6 % vs 2019

2642

projets analysés

Au 31 décembre 2020

6,7 Mds€

actifs sous gestion
+ 7 % vs 2019

23 %

des actifs sous gestion
du Groupe

**Si SOFIDY a réussi à traverser l'année 2020
sans encombre, c'est grâce à une stratégie
patrimoniale trentenaire reposant sur plusieurs
grands principes : une très forte mutualisation
du patrimoine immobilier, une grande
diversification en matière de typologies d'actifs,
de locataires et de zones géographiques, et
une politique d'acquisition prudente et sélective
centrée sur la qualité de l'emplacement.**



Guillaume Arnaud,

Président du Directoire de SOFIDY

TREO : LA RECONVERSION D'ACTIFS COMME STRATÉGIE D'IMPACT

En 2020, Tikehau Capital a finalisé le closing de son fonds *Tikehau Real Estate Opportunity* 2018 (TREO) avec 560 millions d'euros levés, portant ses encours sous gestion à 755 millions d'euro. Lancé en 2018, TREO est le premier fonds immobilier paneuropéen discrétionnaire dédié à une stratégie *value-added*. Le principe : acquérir des actifs présentant un potentiel de repositionnement sur leur marché, de rotation ou de rénovation afin d'augmenter leur rendement locatif et, *in fine*, leur valeur.

Pour y parvenir, les équipes d'investissement de TREO déploient notamment une stratégie de reconversion d'actifs et d'usages. Le fonds acquiert des biens obsolètes, puis travaille avec les municipalités pour obtenir des permis de construire pour faire muter les usages vers plus de mixité et créer des bâtiments de nouvelle génération.

À travers cette stratégie, TREO entend également avoir un impact concret en matière de respect des critères ESG. Les programmes de réaménagement mixte (bureaux, commerces, logements, loisirs) du site de Charenton-Bercy, de régénération des centres-villes à Maidenhead et Orpington (Royaume-Uni) ou de rénovation de bureaux à Milanofiori (Italie) y répondent.

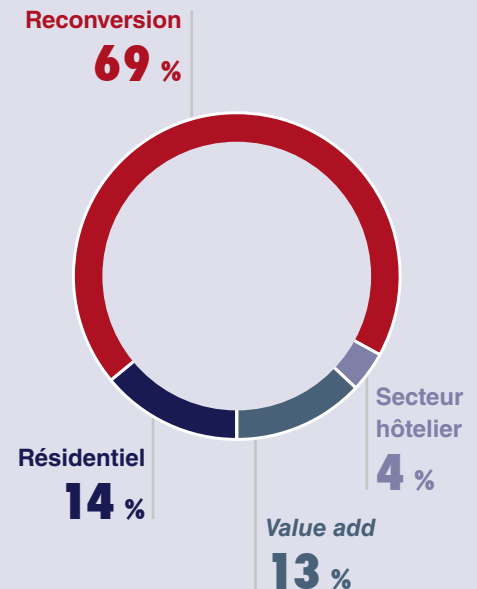
Moins énergivores, les nouveaux bâtiments sont moins émetteurs de gaz à effet de serre. Les réaménagements urbains réduisent également la pollution liée aux transports.

Sur l'aspect social, les projets de reconversion résidentielle créent souvent de nouveaux logements sociaux. La consommation d'énergie baissant, les charges afférentes diminuent également. De même, le changement d'utilisation de l'existant répond mieux aux besoins des autorités locales et de leurs communautés, et améliore le bien-être des habitants.

Quant à la gouvernance, elle se matérialise à la fois par un dialogue permanent entre propriétaires, occupants et exploitants, et par un suivi de la performance ESG des biens en portefeuille.

**Si la reconversion
des immeubles et aires urbaines
créée déjà de la valeur ajoutée,
l'application de critères ESG
ne fait que l'accroître.**

STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT



LABELS ET CERTIFICATIONS



INFRASTRUCTURES

Regard sur les perspectives de marché aux États-Unis



Christophe Petit,

Co-fondateur et Président
Star America Infrastructure Partners

Pouvez-vous mettre en contexte la nécessité de reconstruire les infrastructures américaines et le plan de l'administration Biden ?

Le sujet du mauvais état des infrastructures aux États-Unis n'est pas nouveau et s'explique par des décennies de sous-investissement. À titre d'exemple, 188 millions de voyages par jour sont effectués sur des ponts structurellement affaiblis (9,1 % des ponts) ! L'administration Biden entend s'attaquer à ce problème en lançant « *Build Back Better* », un plan de relance de 2 400 milliards de dollars qui se veut transformateur. Il ne s'agit pas seulement de réparer et de moderniser, mais de le faire de manière durable, en mettant l'accent sur les priorités liées au climat.

En quoi ce plan crée-t-il une opportunité d'investissement ?

Les États-Unis s'appuient généralement sur les acteurs publics (gouvernements fédéraux, étatiques et locaux) pour financer les projets d'infrastructures à grande échelle. Or, la pandémie a exacerbé leurs défis fiscaux, rendant l'implication du secteur privé de plus en plus pertinent. À cet égard, les partenariats public-privé (« PPP ») offrent des moyens intéressants et créatifs de soutenir le plan Biden, d'autant qu'ils peuvent être utilisés dans tous les secteurs couverts par ce dernier. Les PPP peuvent réduire les déficits publics en retardant les

paiements du gouvernement jusqu'à l'achèvement d'un projet par exemple, ou en transférant potentiellement l'intégralité du risque financier au développeur privé.

Comment son exécution se rapporte-t-elle à la stratégie de Star America Infrastructure Partners ?

Outre notre mission de partenaire privilégié de la reconstruction des infrastructures américaines, nous nous concentrons aussi principalement sur les PPP dans quatre secteurs totalement alignés avec le plan Biden : le transport, les infrastructures sociales, l'environnement et les télécommunications. De plus, notre expérience d'apporteur de solutions lors de la mise en œuvre de PPP pour la première fois dans différents États nous donnera un avantage concret lors de la réalisation de projets en collaboration avec le secteur public.

Quels en sont les enjeux concrets ?

Les éléments clés qui nous concernent comprennent la dépense immédiate de 50 milliards de dollars pour réparer les routes, autoroutes et ponts existants, 20 milliards de dollars pour les infrastructures rurales et 100 milliards de dollars pour les bâtiments scolaires publics afin de stimuler les nouvelles constructions et les rénovations. En tout, l'administration envisage de dépenser 7 000 milliards de dollars au cours de la prochaine décennie pour lutter contre le changement climatique, ce n'est donc qu'un début.

EN BREF ACTIFS RÉELS EN 2020

**Closing final du fonds
Tikehau Real Estate
Opportunity 2018**
(TREO 2018)
à 755 millions d'euros.

**Succès de l'augmentation
de capital d'IREIT Global**
pour un montant d'environ
89 millions d'euros.

**Acquisition de Star America
Infrastructure Partners**
une société de gestion
indépendante américaine
active dans le secteur
du développement
et de la gestion
de projets d'infrastructures
de taille moyenne
en Amérique du Nord.

PRIVATE EQUITY

PROFIL MÉTIER



- Accompagnement du développement d'entreprises en croissance non cotées en Europe
- Position d'investisseur minoritaire actif - Situations sans prise de contrôle
- Large couverture sectorielle et géographique



Emmanuel Laillier,

Directeur de l'activité
de *private equity*

En quoi l'activité du *private equity* a-t-elle contribué à la hausse des encours de Tikehau Capital ?

Fin 2020, les actifs sous gestion en *private equity* – ou capital-investissement – de Tikehau Capital s'élevaient à 3,5 milliards d'euros, soit une hausse de 73,3 % par rapport à 2019 ! De plus, avec 1,6 milliard d'euros de collecte, c'est le premier contributeur de la collecte nette totale de 4,2 milliards d'euros du Groupe. Sur les 27,4 milliards d'euros de l'activité de gestion d'actifs de Tikehau Capital, le *private equity* en représente désormais 13 % (contre 8 % un an plus tôt). La poursuite du rééquilibrage du *mix* produits a également joué positivement sur le résultat opérationnel puisque les taux

de commissions de gestion pratiqués sont supérieurs à la moyenne (> 150 pb contre 92 pb). Enfin, nous avons poursuivi notre stratégie de sélectivité très fine dans nos investissements : sur 747 dossiers étudiés, seuls 39 ont fait l'objet d'un investissement.

Quelles ont été les opérations phares de 2020 ?

Dans le cadre d'un appel d'offres organisé par Airbus, Dassault Aviation, Safran, Thales et avec le soutien de l'État français, Ace Capital Partners, notre filiale spécialisée dans les secteurs industriels et technologiques, a remporté un succès majeur. Elle a été sélectionnée pour la gestion exclusive du fonds Ace Aero Partenaires destiné à soutenir par apport de fonds propres la filière aéronautique française. À fin 2020, ce fonds avait levé 750 millions* d'euros, dont 230 millions d'euros du bilan de Tikehau Capital conformément à la stratégie d'alignement d'intérêts du Groupe. Par ailleurs, Tikehau Capital est entré au capital d'Ekimetrics (leader européen dans le déploiement de solutions de « *Data Science* ») et a procédé au *closing* final

* L'État (200 millions d'euros), Airbus, Dassault Aviation, Safran et Thales (200 millions d'euros) et le Groupe Crédit Agricole (100 millions d'euros).

Un partenaire minoritaire est capable d'apporter à l'entreprise en portefeuille une expertise sectorielle, un véritable support opérationnel et un réseau.

de son fonds *Tikehau Growth Equity II* (374 millions d'euros) qui a obtenu le label « Relance » en novembre 2020.

Le *private equity* revêt plusieurs formes. En quoi le capital-développement est-il générateur de surperformance financière ?

Le capital-développement accompagne l'entrepreneur dans sa stratégie de croissance en devenant un actionnaire-partenaire (souvent minoritaire) de sa société déjà rentable par injection de capital. Les décisions d'investissement restent du ressort de l'entrepreneur. Elles sont donc liées au talent de l'équipe dirigeante et à la qualité de la gouvernance de la société. En outre, un partenaire minoritaire est capable d'apporter à l'entreprise en portefeuille une expertise sectorielle, un véritable support opérationnel et un réseau. Autant d'éléments qui créent à la fois de la valeur pour l'investisseur, l'entreprise et l'économie en général.

Quels sont vos projets pour 2021 ?

Au premier trimestre, le *closing* du fonds *T2 Energy Transition* a été finalisé avec plus d'un milliard d'euros levés (lire ci-contre). Parallèlement, se poursuivent les levées des fonds *Ace Aero Partenaires* et *Brienne III*, premier fonds d'investissement français dédié au financement d'entreprises innovantes en cybersécurité. Le développement de l'activité de notre nouveau bureau en Allemagne et le lancement d'une activité de *private equity* secondaire en Asie s'inscrivent dans notre politique de développement international. Et pour accroître la distribution de ses stratégies auprès des investisseurs individuels, *Tikehau Capital* vient de lancer avec *CNP Assurances* une unité de compte leur ouvrant l'accès au *private equity* dans le secteur de la transition énergétique via notre fonds *T2 Energy Transition*.

3,5 Mds€

actifs sous gestion
+ 73,3 % vs 2019

1,6 Mds€

collecté
1^{er} contributeur
de la collecte nette totale
de 4,2 Mds€ du Groupe

Au 31 décembre 2020



Pierre Abadie,

*Co-head, Private Equity Energy
Transition Strategy*

En quoi la transition énergétique est-elle au cœur de la relance économique ?

La crise sanitaire a été révélatrice d'une nécessité d'accélération dans ce domaine. Il semble aujourd'hui évident que les solutions à mettre en place au plus vite pour rendre notre monde plus résilient passent par le développement d'une économie plus locale, circulaire et énergétiquement autonome. En parallèle, si nous voulons limiter le réchauffement à moins de 2°C, nous avons 3 000 jours (10 ans) pour réduire de moitié les émissions de CO₂ de notre économie. Il y a donc aujourd'hui un alignement complet entre relance post-Covid et transition énergétique.

Mais comment la financer ?

Nous sommes la première génération à ressentir les effets du changement climatique et la dernière à pouvoir agir à temps. Il est crucial, à court et à moyen terme, d'investir massivement dans la transition rapide de notre système de production actuel vers un modèle bas carbone. L'épargne mondiale détenue par les grands investisseurs institutionnels est estimée à 80 000 milliards d'euros. Pour atteindre les objectifs de limitation du réchauffement climatique de 1,5°C dans les dix ans, l'Agence Internationale de l'Énergie estime que le besoin de financement additionnel de notre système énergétique est de 7 500 milliards d'euros. Il s'agit donc pour les gestionnaires d'actifs de mobiliser moins de 10 % de cette épargne et de l'orienter vers les secteurs porteurs permettant notre transition vers un monde décarboné. C'est tout à fait réalisable.

C'est tout l'objet de votre fonds T2 Energy Transition...

Absolument. En 2018, Tikehau Capital, avec le soutien du groupe Total, a lancé le fonds T2 *Energy Transition*, une plateforme de *private equity* unique au monde, dédiée à la transition énergétique. Celle-ci a vocation à soutenir les PME et ETI européennes proposant des produits et services permettant de répondre à l'urgence du réchauffement climatique et qui contribuent à la transition vers une économie bas carbone. Fidèle à sa politique d'alignement d'intérêts avec ses clients, Tikehau Capital a engagé son bilan à hauteur de 100 millions d'euros dans ce fonds. À ce jour, Tikehau Capital a déjà levé plus d'un milliard d'euros via ce fonds et déployé 440 millions d'euros dans six entreprises en Europe évoluant dans les secteurs de la production d'énergies propres, de la mobilité bas carbone et de l'amélioration de l'efficacité énergétique.

ZOOM SUR LE FONDS T2 ENERGY TRANSITION

+ 1 Md€
levés

≈ 160
LP engagés,
46 %
d'investisseurs
hors de France

440 M€
investis dans 6 entreprises contribuant
activement à la transition énergétique
Amarenco, Crowley Carbon, Enso,
Eurogroup Laminations, GreenYellow,
Groupe Rougnon

Des investisseurs de premier plan
Banca March, Bpifrance, CNP Assurances,
Fonds européen d'investissement,
NYCers, Total

EN BREF

LE PRIVATE EQUITY EN 2020

Closing final du fonds Tikehau Growth Equity II à 374 millions d'euros

Lancé en 2018, le fonds de « capital-croissance » *Tikehau Growth Equity II* (TGE II) a clôturé ses souscriptions à hauteur de 374 millions d'euros d'encours (+30 % par rapport au programme précédent). Ce fonds paneuropéen a pour objectif d'accompagner des PME et ETI innovantes en croissance qui participent à la construction d'un système économique local et circulaire, accélèrent la transformation numérique ou encore contribuent à bâtir un système de santé robuste.



Lancement d'Ace Aéro Partenaires, le fonds de soutien à la filière aéronautique

Notre rôle est de stimuler la consolidation de l'aéronautique. Nous sommes à pied d'œuvre pour aider à sauvegarder, remettre en ordre de bataille et rendre plus solide la chaîne de fournisseurs de cette industrie de pointe.



Marwan Lahoud,

Président Exécutif,
Ace Capital Partners



Via sa filiale Ace Capital Partners, Tikehau Capital a été sélectionné pour assurer la gestion exclusive d'un fonds destiné à soutenir la filière aéronautique dans ce contexte de crise. Cet appel d'offres, soutenu par l'État français et piloté par les grands industriels Airbus, Safran, Thales et Dassault Aviation, a permis de mettre en lumière l'expertise et le savoir-faire du Groupe dans ce secteur. Lancé en juillet, Ace Aéro Partenaires a réalisé sa première opération dès fin octobre en reprenant les activités du groupe Aries Alliance, un sous-traitant critique pour l'ensemble de la filière aéronautique. Au 31 décembre 2020, l'encours sous gestion de ce fonds se montait déjà à 750 millions d'euros, dont 230 millions d'euros provenant du bilan de Tikehau Capital.

Histoires de croissance Quelques exemples d'entreprises «accompagnées en 2020

Ekimetrics.

Ekimetrics aide les grandes et moyennes entreprises à se constituer un capital de données et à utiliser la *data science* et l'intelligence artificielle pour élaborer des stratégies axées sur des pratiques commerciales durables et éthiques.

L'investissement vise à :

- Accroître la portée géographique de l'entreprise aux États-Unis et en Chine.
- Renforcer ses capacités technologiques.
- Déployer sa nouvelle plate-forme de données de pointe.

AMARENCO

Amarenco conçoit, développe, finance, acquiert, réalise et exploite des infrastructures solaires photovoltaïques de moyenne à grande échelle et a déjà réalisé avec succès plus de 2 000 projets d'infrastructure solaire.

L'investissement vise à :

- Financer la croissance de l'entreprise en Europe, au Moyen-Orient et en Asie, tout en lui permettant de rester une société indépendante dirigée par ses fondateurs.



CAPITAL MARKETS STRATEGIES

PROFIL MÉTIER



- CRÉDIT :
High yield, investment grade corporate et instruments subordonnés, majoritairement européens et asiatiques
- ACTIONS :
Sélection d'actions de toutes capitalisations



Raphaël Thuin,

Directeur de l'activité *capital markets strategies*

Quel regard portez-vous sur cette année inédite de 2020 ?

Cette année restera sans conteste dans les mémoires pour avoir vu se succéder sur le même semestre l'un des krachs boursiers les plus rapides de l'histoire et un rallye d'ampleur qui s'est soldé par des gains trimestriels sans précédent. La pandémie et le point mort économique qu'elle a engendré ont, d'une manière générale, donné lieu à un fort regain d'incertitudes et de volatilité. Mais le phénomène le plus manifeste a été le retour de la dispersion caractérisée par une polarisation du marché entre les surperformants et les sous-performants, les gagnants et les perdants

de la crise. Cette tendance a été manifeste pour les valeurs les plus résilientes aux confinements – les valeurs technologiques –, qui se sont nettement distinguées aux dépens de celles plus cycliques, les plus affectées par les restrictions sanitaires. Cette dichotomie a aussi prévalu sur le compartiment obligataire. Les titres de meilleure qualité ont surperformé les autres, comme en a témoigné l'écartement des *spreads* à des plus hauts de plusieurs années entre l'*investment grade* et le *high yield*.

Comment cet environnement s'est-il traduit en matière de performance pour votre fonds ?

En dépit des conditions exceptionnelles qui ont marqué l'année 2020, l'activité *capital markets strategies* a fait preuve de résilience, validant ainsi la pertinence de notre approche sur les marchés. Nos encours sous gestion ont en effet progressé de 400 millions d'euros (+9,8 %) à 4,2 milliards d'euros d'actifs sur l'ensemble de l'exercice. Cette croissance a résulté d'une collecte nette de 300 millions d'euros

Les opportunités existent, les saisir nécessitera une grande capacité d'analyse fondamentale et de sélectivité.

et d'un effet de marché positif de 100 millions d'euros. Finalement, dans un marché volatil qui a privilégié le travail fondamental de sélection de valeurs, l'ensemble de la gamme action et obligataire s'est bien comportée. La plupart des stratégies ont terminé l'année avec une performance positive et supérieure à leur indice de référence.

Quelles sont vos anticipations et votre approche pour 2021 ?

S'il convient de rester prudent sur l'évolution de la situation sanitaire, le cadre conjoncturel sera marqué cette année par la vigueur de la reprise économique. Cette perspective est confortée par le maintien de politiques monétaires accommodantes et de mesures budgétaires agressives. Le contexte fondamental est donc porteur pour les actifs risqués. Nous gardons néanmoins un œil prudent sur les valorisations, aujourd'hui élevées dans un contexte qui reste incertain. Sur la partie action, il est important de rester discipliné et de continuer à investir

sur les entreprises de meilleure qualité, qui devraient à la fois bénéficier du rebond économique, tout en affichant une résilience dans un scénario d'ajustement des niveaux de valorisation. Sur l'obligataire, nous estimons que la dispersion du marché a créé des opportunités de resserrement des *spreads* sur la partie *high yield*. Certains sous-segments, comme la dette financière subordonnée, sont particulièrement attractifs. Les opportunités existent, les saisir nécessitera une grande capacité d'analyse fondamentale et de sélectivité. La génération de performance financière sera alors davantage dans la sélection de valeurs que dans l'allocation d'actifs.

4,2 Mds€

**actifs sous gestion
+ 9,8 % vs 2019**

11

**fonds labellisés
LuxFlag ESG**



Au 31 décembre 2020

MESURER ET RÉDUIRE L'EMPREINTE CARBONE DE NOS FONDS

Engagé dans la réduction de l'impact des activités humaines sur l'environnement et le climat, Tikehau Capital s'attache à mesurer l'empreinte carbone de ses principaux portefeuilles. Conscient que celle-ci provient essentiellement des entreprises dans lesquelles elle investit en dette ou en capital, S&P Trucost Limited (Trucost), un expert de premier plan sur le sujet, a été mandaté pour effectuer des bilans carbone de l'ensemble des fonds de l'activité de *capital markets strategies* de Tikehau Capital au 31 décembre 2020.

Pour ce faire, et selon les recommandations de la Task Force on Climate-related Financial Disclosure (TCFD), Tikehau Capital a retenu trois indicateurs :

- l'empreinte en capital allouée par million d'euros investi ;
- l'intensité carbone par million d'euros de chiffre d'affaires détenu ;
- l'intensité carbone moyenne pondérée prenant en compte le poids des entreprises dans le portefeuille (scopes 1, 2 et 3*).

Des fonds qui performant significativement mieux que leur benchmark

Selon ce dernier indicateur et sur la base de données publiques ou modélisées, l'analyse de Trucost fait ressortir que les fonds obligataires gérés par Tikehau Capital performant significativement mieux que leur benchmark. C'est notamment le cas des fonds Tikehau Credit Plus, Tikehau 22 et Tikehau 27.

Dans une moindre mesure, le même constat prévaut pour les deux principaux fonds actions gérés par Tikehau IM – InCA (*Tikehau International Cross Assets*) et TES (*Tikehau Equity Selection*) – qui affichent une intensité carbone moyenne pondérée plus faible que leur indice de référence.

Que ce soit pour les fonds actions ou obligataires, ce bilan met ainsi en évidence l'efficacité d'une exposition sectorielle maîtrisée et de choix d'allocation liés à une démarche d'analyse fondamentale en matière de décarbonisation de portefeuille.

De nouveaux objectifs en matière de réduction des émissions de CO₂ en 2021

Cette mesure de l'empreinte carbone s'inscrit dans une stratégie plus large d'intégration des critères ESG et de maintien de l'engagement du Groupe. Celle-ci consiste aussi à identifier les entreprises susceptibles de présenter des risques ESG et à prendre systématiquement position lorsque des résolutions portant sur ces sujets sont à l'ordre du jour des assemblées générales. Elle comprend également l'actualisation des évaluations ESG lors des *reportings* annuels et, enfin, la publication des résultats de l'analyse ESG et climatique pour chaque fonds.

Fortes de cette discipline d'investissement et de la réduction de l'empreinte carbone des fonds qu'elles gèrent, les équipes de *capital markets strategies* se sont fixé, début 2021, de relever leurs objectifs en matière de réduction des émissions de CO₂. Elles visent désormais une surperformance de 20 % des principaux portefeuilles qu'elles gèrent sur les scopes 1 et 2.



* Scope 1 : les gaz à effet de serre directement émis par les entreprises provenant de leurs installations fixes ou mobiles contrôlées par l'organisation ;
Scope 2 : les émissions indirectes liées aux consommations énergétiques pour produire leurs biens et services ;
Scope 3 : les autres émissions indirectes ayant lieu en amont ou en aval de la chaîne de valeur.

EN BREF

CAPITAL MARKETS STRATEGIES EN 2020

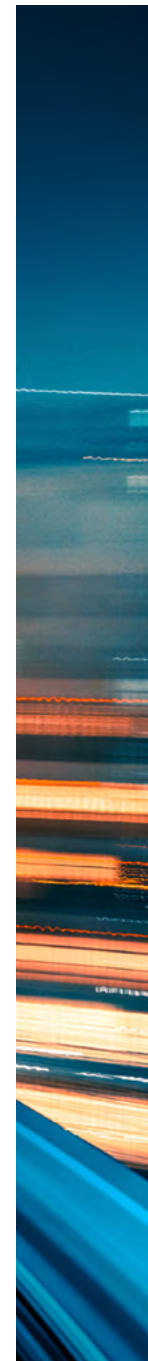
Lancement de Tikehau 2027, nouveau fonds à échéance

Comme ses prédécesseurs, cette troisième génération de fonds datés est avant tout un fonds de conviction, dont le processus d'investissement est basé sur une analyse fondamentale de l'émetteur, s'inscrivant sur le long terme.

Tikehau 2027 investit majoritairement sur le marché de la dette *corporate high yield* et d'obligations subordonnées financières (jusqu'à 25 % de l'actif net du fonds). Le fonds est caractérisé par une approche *value* du crédit *high yield* et une gestion active, y compris des liquidités et équivalents.

Tikehau Capital primé pour l'excellence de sa gestion et de ses fonds

En 2020, les fonds Tikehau 2022, Tikehau Crédit Court Terme et *Tikehau Equity Selection* ont reçu six prestigieux Refinitiv Lipper Fund Awards en France, en Suisse et en Europe. Des récompenses qui distinguent nos fonds pour la constance et la solidité de leur performance.



MÉCÉNAT & PARTENARIATS

Tikehau Capital soutient de façon proactive les causes pressantes ou les initiatives et projets qui servent les valeurs qui lui sont chères et s'inscrit dans une démarche à long terme auprès des associations et des partenaires qu'il accompagne.

Défi Titicaca : soutien de Théo Curin dans son nouveau challenge

Amputé des quatre membres à la suite d'une méningite foudroyante contractée à l'âge de six ans, Théo Curin a surmonté son handicap avec la pratique de la natation. En 2020, cet athlète paralympique a choisi de sortir des bassins pour se fixer un nouveau challenge : la traversée à la nage du lac Titicaca en Amérique du Sud. Accompagné par deux autres athlètes de haut niveau, Malia Metella, vice-championne olympique de natation, et Matthieu Witvoet, éco-aventurier, Théo a pour projet de traverser ce lac de 122 kilomètres situé à plus de 3800 mètres d'altitude en totale autonomie, à l'aide d'un radeau spécialement conçu pour l'occasion. Un défi d'envergure que le Groupe est fier de soutenir : au-delà des valeurs de dépassement de soi, de courage et de partage qu'elle véhicule et qui font écho à la culture de Tikehau Capital, cette expédition est aussi l'occasion de mettre en lumière la situation du lac Titicaca, menacé par l'urbanisation et le réchauffement climatique, et d'apporter une assistance aux communautés locales défavorisées.



Soutenir la recherche sur le Covid-19

Début mars 2020, Tikehau Capital a tenu à apporter un soutien significatif à l'Assistance Publique-Hôpitaux de Paris. Une contribution qui a permis d'accélérer la recherche sur le Covid-19 et de tester des solutions organisationnelles innovantes dans le suivi des patients à domicile.



Agir contre la faim dans le contexte du Covid-19

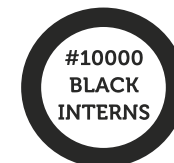
À l'été 2020, Tikehau Capital a participé à l'initiative Funds4Food, une collaboration entre divers acteurs financiers mondiaux pour aider à combattre la faim dans le contexte de la pandémie de Covid-19. Les dons collectés auprès des gestionnaires de fonds (1,9 million de dollars au total) ont été entièrement reversés à une liste d'organisations caritatives à travers le monde.



Promouvoir la diversité et encourager l'inclusion

Au Royaume-Uni, Tikehau Capital est partenaire de l'association #100BlackInterns, une initiative visant à encourager la diversité en luttant contre la sous-représentation des talents de couleur dans le secteur de l'investissement.

Dans le cadre de ce programme, des stagiaires rejoindront les équipes de dette privée et actifs réels à l'été 2021. Une politique d'inclusion « *by design* » active et concrète, actuellement en cours de déploiement dans les autres bureaux du Groupe, notamment aux États-Unis.



CONTACTS

Paris

32, rue de Monceau
75008 Paris
FRANCE
Tél. : +33 1 40 06 26 26

Londres

30 St. Mary Axe
London EC3A 8BF
ROYAUME-UNI
Tél. : +44 203 821 1000

Amsterdam

ITO Tower – Gustav Mahlerplein 104
1082 MA Amsterdam
PAYS-BAS
Tél. : 31 20 796 93 61

Bruxelles

IT Tower, Avenue Louise 480
1050 Bruxelles
BELGIQUE
Tél. : +32 2894 0080

Francfort

OpernTurm
Bockenheimer Landstraße 2-4
60306 Francfort a.M.
ALLEMAGNE
Tél. : +49 175 9900499

Luxembourg

37A avenue J-F Kennedy
L-1855, Luxembourg
LUXEMBOURG
Tél. : +35 227 335 450

Madrid

c/Velázquez, 98, 6^a pl.
28006 Madrid
ESPAGNE
Tél. : +34 910 481 666

Milan

Via Agnello 20 – Galleria San Fedele
20121 Milan
ITALIE
Tél. : +39 02 0063 1500

New York

412 West 15th St.
New York, NY 10011
ÉTATS-UNIS
Tél. : +1 212 922 3734

Séoul

18FI, Three IFC – 10 Gukjegeumyung-ro,
Youngdeungpo-gu
Séoul, 07326
CORÉE
Tél. : +82 02 6265 8781

Singapour

1 Wallich Street #15-03 – Guoco Tower
Singapour 078881
SINGAPOUR
Tél. : +65 6718 2111

Tokyo

Marunouchi Nakadori Building 6F,
2-2-3 Marunouchi Chiyoda-ku,
Tokyo 100-0005
JAPON
Tél. : +81 3 5843 2770

Ce document ne constitue pas une offre de vente de titres ni des services de conseil en investissement. Ce document contient uniquement des informations générales et n'est pas destiné à représenter des conseils en investissement généraux ou spécifiques. Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des résultats futurs et les objectifs ne sont pas garantis.

Certaines déclarations et données prévisionnelles sont basées sur les prévisions actuelles, les conditions actuelles de marché et la situation économique actuelle, les estimations, projections, et les opinions de Tikehau Capital et / ou de ses sociétés affiliées. En raison de divers risques et incertitudes, les résultats réels peuvent différer considérablement de ceux reflétés ou envisagés dans ces déclarations prospectives ou dans n'importe laquelle des études de cas ou prévisions. Toutes les références aux activités de conseil de Tikehau Capital aux États-Unis ou à l'égard de ressortissants américains concernent Tikehau Capital North America. Sauf mentions contraires, les données contenues dans ce document sont celles connues au 31 décembre 2020.

Tikehau Capital – Siège social :
32, rue de Monceau,
75008 Paris, France.
Tél. : +33 (0)1 40 06 26 26.
www.tikehaucapital.com

Conception et réalisation :
Direction de la Communication accompagnée
par l'agence As One

Rédaction : Edit360

Traduction : WordClass

Crédits photos :
David Morganti / Korey Howell of Korey Howell Photography
in Austin, Texas, Alameda-Genoa Constructors / ©iStock /
©GettyImages / ©Unsplash





www.tikehaucapital.com

